

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XV

Ottobre 1968

N. 10

Publicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale gruppo III

SOMMARIO

- Il cambio del dollaro è troppo elevato? (Is the Dollar Overvalued?) FRITZ MACHLUP Pag. 953
- Strategia amministrativa per una scuola superiore di amministrazione (Administrative Strategy for a Graduate School of Administration) PAUL J. GORDON » 959
- Il concetto di rinnovamento come principio guida in economia (The Concept of « Renewal » as Leading Idea for all Economic Events) HANS BOLZA » 978
- Adaptation of Regional Input-Output Analysis to Urban Government Decisions (Adattamento dell'analisi regionale input-output alle decisioni del governo urbano) WERNER Z. HIRSCH » 1008
- L'interesse nella teoria dello sviluppo economico di Joseph Schumpeter (« Interest » in J. Schumpeter's Theory of Economic Development) ALFREDO MEDIO » 1025
- Recensioni » 1043

SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE

HENRI BARTOLI	Università di Parigi
FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ERICH SCHNEIDER	Università di Kiel
ALDO SCOTTO	Università di Genova

DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova
-----------------	----------------------

Direzione e Redazione in Via Teulié 1, 20136 Milano. Telefono 830031. Conto corrente postale 3-32561. Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Abbonamento annuale (yearly subscription) per il 1968 lire 7.000 in Italia, all'Estero (Foreign countries) lire 8.000. Annata arretrata (back issue) lire 7.000, rilegata lire 8.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1967 (back issues 1954-1967), lire 80.000 rilegata (cloth-bound) lire 97.500. Abbonamento del 1968 e 1969 agli acquirenti della collezione completa. Editrice Cedam, Padova. Conto corrente postale 9/7578. © Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali.

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata. La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta. Il prezzo s'intende fissato salvo conguaglio alla pubblicazione dell'ultimo fascicolo. Gli aumenti o le diminuzioni saranno subordinati ai costi di produzione o più particolarmente alle tariffe delle paghe. Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione. I reclami di qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita. I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova (Via Jappelli, 5 conto corrente postale n. 9/7578, Ufficio dei Conti di Venezia) oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega. Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%. L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno. Ogni richiesta di cambiamento d'indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100. Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XV

Ottobre 1968

N. 10

IL CAMBIO DEL DOLLARO
È TROPPO ELEVATO?



di

FRITZ MACHLUP

Princeton University

Alla questione, se il dollaro statunitense sia sopravvalutato, si deve rispondere: « Sì, sotto un certo aspetto; no, sotto un altro ». Il non specialista non sarà soddisfatto di una risposta così indeterminata. Egli è ormai stanco dell'eterno modo di sentirsi dire da un lato e da un altro. Allo specialista non rimane quindi altro che offrire un lungo commento che spieghi meglio in quale relazione la questione debba avere risposta affermativa o negativa. Questo è il compito delle mie considerazioni.

La bilancia dei pagamenti può essere intesa nel senso dell'equilibrio del mercato delle divise. Quando a un prezzo fisso del dollaro l'offerta supera la domanda, allora la riduzione di questo prezzo può essere impedita soltanto quando determinate autorità monetarie comprano gli ammontari che non hanno trovato acquirenti. In questo caso si può dire che il cambio fisso nella data situazione di mercato è troppo elevato. E ciò equivale all'affermazione che il dollaro è sopravvalutato. Se una siffatta situazione si mantiene a lungo, anzi se dura già da molti anni, allora è veramente abbastanza chiaro che il cambio del dollaro tenuto fisso dalle autorità monetarie è al di sopra del cambio di equilibrio del mercato libero.

L'eccedenza cumulativa di offerta si può determinare numericamente. Dal 1949 le autorità monetarie del mondo libero hanno acquistato sul mercato delle divise almeno 30 miliardi di dollari che non avevano trovato altri compratori, dei quali gli Stati Uniti hanno riacquisitato circa 15 miliardi contro oro. I restanti 15 miliardi di dollari figurano ora (insieme a una consistenza di 3 miliardi di dollari che già esisteva

nel 1949) come riserve valutarie ufficiali delle diverse autorità monetarie. Chi ricorda i primi sette o otto di questi diciannove anni come il tempo della scarsità di dollari potrebbe obiettare che con questo non si potrebbe ragionevolmente parlare di un « eccesso di offerta » di divise in dollari. L'obiezione è giustificata. L'offerta di dollari che allora non era assorbita dal mercato ma dalle autorità monetarie per la costituzione di riserve valutarie non era una eccedenza ma un aumento auspicato delle riserve monetarie. Soltanto dopo che il fabbisogno ufficiale di riserve è stato coperto, l'ulteriore accrescimento di riserve valutarie è stato considerato come indesiderabile e quindi come un autentico eccesso di offerta.

Se si definisce il deficit della bilancia dei pagamenti statunitensi come un eccesso di offerta di dollari sul mercato delle divise e ogni eccesso di offerta come sintomo di un prezzo troppo elevato, allora la sopravvalutazione del dollaro non è una effettiva spiegazione ma semplicemente un'espressione tautologica. Si ha spiegazione soltanto quando vengono indicate le cause dell'eccesso di offerta al corso di cambio fisso del dollaro. Si deve osservare che a ciò può aver contribuito il fatto che l'offerta era fortemente aumentata e la domanda di dollari caduta oppure aumentata con minore intensità. In altre parole, invece di considerare ogni deficit della bilancia dei pagamenti americana per definizione uguale a una sopravvalutazione del dollaro, si devono spiegare le ragioni di una siffatta sopravvalutazione. Alcuni osservatori superficiali credono di trovare una spiegazione sufficiente in una pretesa inflazione degli Stati Uniti; altri si rifanno alle proprie esperienze turistiche e, poiché trovano il loro soggiorno in America terribilmente più caro, vedono nella « parità dei poteri d'acquisto » una spiegazione sufficiente del fatto che il cambio ufficiale sopravvaluta il dollaro.

I primitivi confronti dei poteri d'acquisto attraverso confronti dei costi della vita come turisti all'estero e come gente che vive in patria sono irrilevanti. Colui che viaggia all'estero non conosce come in patria le fonti d'acquisto più convenienti; non alloggia sempre in alberghi dello stesso rango; dimentica che la rendita fondiaria in Manhattan deve essere più elevata che a Karlsruhe o a Bochum (circostanza di cui i grattacieli nella affollata Manhattan sono sintomatici), dimentica che all'estero si acquistano principalmente servizi e prodotti che richiedono grande impiego di mano d'opera, i quali per gli elevati salari devono ovviamente essere più cari in America; e dimentica che l'esportazione degli Stati Uniti consiste principalmente di prodotti che egli non include

nei suoi confronti turistici di prezzo, di prodotti nel cui ottenimento gli americani hanno un vantaggio comparato. Le parità turistiche dei poteri d'acquisto non sono dunque un argomento per la tesi della sopravvalutazione.

Anche l'argomento dell'inflazione è errato poiché né l'aumento della quantità monetaria né quello del livello dei prezzi hanno raggiunto negli Stati Uniti la misura delle analoghe variazioni nella maggior parte degli altri stati. Per non oberare di cifre il lettore ci limitiamo al confronto fra gli Stati Uniti e la Repubblica Federale tedesca: tanto dal 1949 fino al 1958 come anche dal 1958 al 1967 la quantità di moneta degli Stati Uniti è aumentata percentualmente meno che in Germania, per esempio dal 1958 al 1967 del 33% negli Stati Uniti e del 105% nella Repubblica Federale. Lo stesso vale per l'indice dei prezzi dei beni di consumo che dal 1958 al 1967 è aumentato negli Stati Uniti del 17% e nella Repubblica Federale del 23%. Gli aumenti in Francia e in Italia furono anche molto maggiori. L'idea che gli Stati Uniti avrebbero ridotto il potere d'acquisto del dollaro mediante una politica inflazionistica rispetto ai principali paesi europei è insostenibile. Relativamente alla quantità di moneta e al prezzo delle merci, il dollaro è oggi piuttosto meno sopravvalutato di quanto esso fosse 10 anni fa.

La riduzione della sopravvalutazione del dollaro si esprime anche nell'altezza delle eccedenze di esportazioni americane. La bilancia commerciale degli Stati Uniti dal 1959 al 1964 è migliorata potentemente: il saldo attivo è passato da 1,1 a 7,4 miliardi di dollari. Da allora si è ridotto — a 4,6 miliardi di dollari nel 1967 — ma la bilancia delle merci è sempre rimasta attiva. Non si può nemmeno sostenere che la capacità d'esportazione dell'America sarebbe stata talmente indebolita da una diminuzione del potere d'acquisto del dollaro, che il deficit della bilancia dei pagamenti possa essere spiegato da questo.

Nonostante questo è giusto vedere il punto focale del problema nella bilancia dei servizi e in quelle relazioni di reddito e di prezzo tra gli Stati Uniti e i loro coscambisti, che devono adattare le correnti dei servizi internazionali ai movimenti di capitale e alle correnti dei pagamenti unilaterali. Con ciò viene anche toccato il nocciolo del problema della « giusta » valutazione del dollaro. Uno stesso cambio del dollaro in date relazioni di reddito e di prezzo rappresenta una sopravvalutazione o una sottovalutazione a seconda dell'altezza delle esportazioni di capitali e di altri pagamenti all'estero. Se le richieste di trasferimenti sono limitate, allora anche l'eccesso di esportazioni della bilancia dei servizi

può essere limitato; ma se sono elevate, allora anche l'eccedenza di esportazioni deve essere corrispondentemente elevata; e se l'eccesso di esportazioni non è abbastanza elevato, allora il dollaro è sopravvalutato rispetto al Dare dei trasferimenti.

All'interventista la soluzione del problema dell'insufficienza dei trasferimenti appare assolutamente semplice: si devono ridurre tanto i trasferimenti unilaterali che le esportazioni di capitali. La sua nota di « insufficiente » all'eccedenza esistente della bilancia dei servizi viene corretta nel risultato finale in « sufficiente » non appena il Dare viene adeguatamente ridotto dagli interventi statali. Il cambio del dollaro, che in presenza di elevate richieste di trasferimenti veniva considerato sopravvalutato, torna al prezzo giusto non appena le richieste si riducono all'altezza dei servizi forniti. Sotto il profilo politico economico, questo si attua in modo che la libertà dei movimenti di capitali e delle banche e delle imprese industriali venga impedita nel prestare o nell'investire all'estero ammontari superiori a quelli concessi dall'alta autorità. Con questo si trascura che ciò non rappresenta nel lungo andare una soluzione, ma nel caso migliore soltanto un rimedio temporaneo per un paio di anni, salvo il caso in cui fossero all'opera forze che nel contempo aumentassero l'eccedenza della bilancia dei servizi fino all'altezza delle correnti illimitate di capitali. Ma tali forze non risultano attualmente presenti, almeno all'osservatore spassionato, il quale non prende i desideri per fatti obiettivi.

I sostenitori dell'intervento continuato nel mercato dei capitali credono forse che l'esportazione di capitali americani dipenda soltanto dall'umore degli investitori, dei possessori di capitale, dei finanziari e che pertanto potrebbe essere manipolata secondo il parere dell'autorità. Gli stessi politici economici, che sostengono sempre la dipendenza strutturale delle correnti delle prestazioni e dei loro saldi, non vogliono vedere che anche i movimenti di capitale possono avere le loro ragioni strutturali. E' peraltro così semplice comprendere che una parte dell'offerta deve passare da un mercato dei capitali meglio provvisto ai mercati che lo sono meno, quando non esistono ostacoli. Queste correnti di capitali sono altrettanto naturali, comprensibili e legittime — anche se non conformi alle leggi dello stato — quanto le correnti di materie prime, semilavorati e prodotti finiti e le migrazioni di lavoratori da territori eccedentari verso i paesi in cui l'offerta è minore in rapporto alla domanda. Ci sono naturalmente sempre politici nazionalisti inveterati nei paesi di destinazione i quali dichiarano che la loro economia non ha « bisogno » di

questa offerta e potrebbe cavarsela bene senza importazioni di merci, senza immigranti e senza capitale straniero. Certamente questo può o potrebbe darsi, ma soltanto contraddicendo i principi economici.

Nessuno può conoscere esattamente il deflusso naturale, non ostacolato di capitali dagli Stati Uniti. Ma sulla base delle circostanze storico-statistiche è difficile assumere che con gli attuali saggi di risparmio e circostanze di investimento l'esportazione naturale di capitali americani sia in media inferiore dell'1 o 1½% l'anno del prodotto nazionale lordo. Si tratterebbe dunque di 8 o 12 miliardi di dollari e il trasferimento di questi ammontari richiederebbe una eccedenza della bilancia dei servizi di uguale entità. Ma questo è molto superiore alle eccedenze che gli Stati Uniti hanno potuto conseguire negli ultimi anni. Per migliorare la bilancia dei servizi nella misura necessaria, redditi e prezzi degli Stati Uniti dovrebbero essere ridotti relativamente a quelli dei loro coscambisti. Una deflazione a questo sufficiente non viene considerata negli Stati Uniti e inflazioni corrispondenti negli altri paesi non sono né probabili né desiderabili. Così rimane come unica soluzione del problema l'adeguamento dei cambi. Con l'esistente cambio fisso il dollaro è sopravvalutato nel senso che i prezzi e i redditi americani sono troppo elevati rispetto a quelli dei coscambisti per portare l'eccedenza di esportazioni della bilancia commerciale americana all'altezza delle richieste di trasferimenti che corrispondono alle correnti naturali di capitali e ai trasferimenti unilaterali.

Ora è ovvio trarre la conclusione che il dollaro debba essere svalutato. Ma poiché la parità del dollaro è definita da un determinato peso d'oro, potrebbe ingenerarsi la confusione che un deprezzamento del dollaro debba essere realizzato mediante un aumento del prezzo dell'oro. Questa concezione deve essere decisamente respinta. Il dollaro non è sopravvalutato in rapporto all'oro, ma semplicemente in rapporto ad altre monete. Si potrebbero attuare variazioni dei cambi senza variare il prezzo ufficiale dell'oro in dollari. Un metodo per questo sarebbe la rivalutazione delle monete attualmente più forti, ma le resistenze verso un passo del genere sono grandi e forse addirittura insuperabili. Anche fra gli stessi competenti, che accettano la mia tesi della sopravvalutazione del dollaro in rapporto all'altezza delle esigenze dei trasferimenti, c'è chi ammonisce contro le rivalutazioni e le svalutazioni delle principali monete e consiglia pazienza. Si può comprendere la loro esitazione, se si riflette che la situazione può rapidamente cambiare e che una delle più forti monete del mondo, il franco francese, nel giro di poche settimane,

è passato tra le monete deboli. Quando una moneta forte può diventare debole nel giro di una notte, si deve comprendere che le pretese di rivalutazione vengano respinte.

La via d'uscita da questo dilemma dovrebbe consistere nel consentire una maggiore ampiezza alle oscillazioni dei cambi. Se l'ampiezza di oscillazione consentita al corso del dollaro fosse portata dal 2 al 10%, sarebbe possibile l'adeguamento alle situazioni momentanee senza la necessità di fissare una nuova parità che già in un breve tempo rappresenterebbe un corso del cambio fuori equilibrio.

IS THE DOLLAR OVERVALUED?

If the exchange rate of the dollar can be kept from falling only by several monetary authorities acquiring all dollars supplied in the market and not bought by private buyers, one may say that the exchange rate exceeds the equilibrium price. This has been so for many years, but explanations for the «excess supply» differ. Naive comparisons of purchasing-power parities for articles bought by tourists are not relevant. Statistical comparisons of the rates of currency inflation or price inflation in the United States and elsewhere provide no explanation. Nevertheless, the actual explanation does have much to do with relative prices and price changes, for whether the excess of exports over imports will be sufficient to meet the net outflow of capital and other disbursements abroad will depend on relative prices and relative incomes. At given price and income levels in all countries, whether the fixed exchange rate of the dollar is too high, just right, or too low, will depend on capital movements and other remittances.

Government interferences attempt to correct the deficit in the payments balance of the United States by reducing the financial outflows. This will not achieve adjustment, since large exports of capital are natural and cannot be suppressed forever. Real adjustment calls for adjustment of relative prices, which is least painful if accomplished through adjustment of exchange rates. Widening the band of permissible deviations of exchange rates from their par values would be the most practical method available.

STRATEGIA AMMINISTRATIVA PER UNA SCUOLA SUPERIORE DI AMMINISTRAZIONE (*)

di

PAUL J. GORDON

Indiana University, Bloomington

Il prossimo grande passo nella preparazione dei dirigenti attuali e futuri potrebbe essere benissimo un più completo sviluppo delle scuole superiori di amministrazione. L'elemento comune è la convergenza dell'interesse intellettuale e applicato al fine di creare e amministrare organizzazioni complesse per realizzare scopi differenti in ambienti diversi. A tal fine e per la creazione e l'amministrazione di una scuola dedicata a questi problemi, in assenza di certezza, le strategie sono necessarie e importanti.

L'idea di una scuola superiore di amministrazione non è del tutto nuova; né si ignorano le difficoltà pratiche relative alla sua istituzione e al suo funzionamento. Si ritiene che le scuole superiori di amministrazione pubblica e commerciale e altre combinazioni funzionino o non funzionino in vario grado. Le scuole di amministrazione e i programmi per dirigenti da noi e altrove separano talvolta la loro clientela in commerciale, pubblica, istituzionale e simili, e talvolta deliberatamente la combinano.

Discutendo i problemi inerenti, i sostenitori dell'una o dell'altra opinione si rifanno a una esperienza personale e limitata per la semplice ragione che non vi è un grande corpo di teoria e di evidenza a sostegno

(*) Adattamento di uno studio presentato in occasione della inaugurazione dei nuovi edifici del Dept. of Business Studies and the Graduate Course in Administration at Trinity College, University of Dublin maggio 1967; pubblicato nell'« Academy of Management Journal », dic. 1967.

dell'una o dell'altra via ⁽¹⁾. E certamente le decisioni prese non sono sempre basate su qualche pura versione di politica educativa non contaminata da considerazioni di marketing, di politica, di personale e simili.

Tuttavia, persiste un vivo interesse nell'idea delle scuole superiori di amministrazione. Tra coloro che si professano studiosi di amministrazione (sia che essi credano che i criteri universali possano essere distillati o perché vogliono fare confronti al fine di trovarli), l'idea di un centro comune per studiare adeguatamente un insieme di variabili come l'amministrazione e approfondire i compiti dell'amministratore in diverse condizioni è attraente. Tra coloro che devono assegnare e amministrare risorse educative e tra coloro che le consumano, le vie alternative di promuovere la conoscenza e la capacità in questo campo sono parimenti materia di preoccupazione continua.

Quanto segue è quindi essenzialmente un insieme di proposizioni concernenti la strategia amministrativa per una scuola superiore di amministrazione. Loro scopo è di invitare a una valutazione e in molti casi a una rivalutazione delle idee enunciate e di quelle implicite. Le implicazioni comportano la definizione del campo come pure l'organizzazione dello sforzo della facoltà in ampi programmi.

PREMESSE

Senza entrare in dettagli, vi è almeno una mezza dozzina di premesse principali sulle quali basare gli obiettivi, le strategie e le implicazioni di questa enunciazione.

Somiglianze, differenze e schemi.

Anzitutto non vi è nessuna teoria universale dell'amministrazione accettata e riconosciuta adatta a tutte le specie di impresa, a tutti i tempi e a tutti i luoghi e a tutte le possibili variazioni nello stile dei differenti amministratori. Né è stato statuito che l'amministrazione di ogni tipo di impresa sia totalmente diversa, che l'intera storia delle scoperte debba essere ripetuta ad ogni nuovo sforzo. A questo punto nella storia del pensiero amministrativo è più produttivo sostenere che

(1) Una enunciazione su questa materia generale è stato il messaggio presidenziale alla Western Political Science Association di Ivan Hinderbaker, University of California, Irvine, *The Study of Administration Interdisciplinary Dimension*, « Summary Proceedings of the Western Political Science Association », 21-23 marzo, 1963.

esistono probabilmente alcune somiglianze e alcune differenze e che può essere possibile enunciare le condizioni e addirittura gli schemi prevedibili nelle quali queste si presentano.

Organizzazioni da amministrare.

In secondo luogo, nella nostra società, vi sono molti tipi di organizzazioni da amministrare. Il settore « economico » è d'importanza fondamentale, specialmente se una stabile economia deve sostenere un governo stabile e così via. Il settore « pubblico » è almeno ugualmente importante se si devono creare e mantenere le condizioni della prosperità economica e si vogliono realizzare progressi che nessun singolo interesse privato può considerare. Non meno importanti, complesse e vaste sono tuttavia molte altre organizzazioni che si occupano della salute, dell'educazione, del benessere, della religione, della ricreazione ecc. Ed è sorprendente che sia stata data relativamente scarsa attenzione ai problemi dell'amministrazione in queste aree.

Necessità delle aree sviluppate e in via di sviluppo.

In terzo luogo l'importanza di comprendere più di quanto conosciamo in modo certo sulle organizzazioni e sulla loro amministrazione è materia via via più pressante tanto nei paesi sviluppati che in quelli in sviluppo. Poiché i paesi pensano di essere più sviluppati in base agli standards economici e tecnici, i problemi di una tecnologia e di un ambiente in rapida trasformazione, la maggior conoscenza necessaria a considerarli, i mutamenti nella natura del lavoro e nelle attese della gente per cui esso è attuato e la crescente preoccupazione che le condizioni e i valori dell'uomo non siano dimenticati pongono grandi problemi. Nei paesi considerati in via di sviluppo e in alcuni dei cosiddetti paesi sviluppati, è necessario evitare catastrofi trovando e attuando un modo ordinato per ridurre il crescente divario tra ciò che tanta gente ha e ciò che essa desidera.

Non v'è certezza di una qualsiasi via migliore di procedere.

In quarto luogo la questione di come procedere in modo efficiente nella realizzazione della conoscenza, nel suo insegnamento e nella sua applicazione al campo dell'amministrazione non trova risposta sicura e non può essere risolta su base dottrinale. Qualsiasi risposta sarà meno che perfetta e sarà sempre difficile dimostrare che un particolare risultato è stato raggiunto perché la questione ha trovato risposta in un modo o nell'altro.

Si tratta fundamentalmente di una questione di strategia.

In quinto luogo tutto ciò significa che qualsiasi proposta di una scuola superiore di amministrazione non è una formula che possa essere provata o riprovata secondo i canoni stabiliti, ma secondo una strategia o insieme di idee delineanti un corso di azione e i modi generali di conseguire risultati in un mondo caratterizzato da incertezza, complessità e cambiamento oltre che dalle forze che favoriscono una o più opinioni contrarie.

La struttura necessaria per migliorare la strategia.

In sesto luogo, se la strategia proposta deve trovare considerazione non soltanto come curioso esercizio intellettuale ma come schema con qualche potenziale, allora si dovrà enunciare la struttura per realizzarla; questa struttura dovrà fornire i modi di integrare almeno una mezza dozzina di interessi e di punti di vista.

OBIETTIVI (2)

Che l'amministrazione possa essere insegnata, è questione per molti ancora controversa. Che l'amministrazione possa essere imparata è tuttavia cosa più pacifica. Vi è ampia evidenza che la gente può imparare attorno all'amministrazione alla stessa stregua che negli altri campi dell'esperienza umana, come la corrida o la chirurgia. Vi è pure evidenza che la gente può impegnare il proprio potenziale per diventare amministratore.

Tra i requisiti per imperare l'amministrazione, come in altri campi, vi è la comprensione di ciò che può essere utilmente imparato; come l'apprendimento avviene e perché continuare ad apprendere è importante. Scopo dell'educazione al livello universitario è generalmente quello di liberare la mente e di porre le basi per una carriera di continua auto-educazione.

La precisa combinazione di conoscenze, abilità e opinioni che distingue i bravi amministratori non è pacifica. Tuttavia, la presa di certe posizioni dovrebbe essere utile per contribuire a costruire una base che si possa correggere via via che la conoscenza nel campo e la comprensione aumentano. Il miglior supporto alle posizioni prese è la loro

(2) Questo paragrafo sugli obiettivi è il condensato di un lungo articolo in « Hospital Administration », X, n. 1, inverno 1965.

ragionevolezza e la loro relazione con gli studi moderni sulla preparazione della gente per posizioni responsabili nell'economia, nel governo e in altri campi.

CONOSCENZA E AMMINISTRAZIONE

Per la discussione, il termine « conoscenza » è usato a significare familiarità con un campo di informazione (basato specialmente sull'analisi di relazioni che siano almeno quasi prevedibili) ⁽³⁾.

Gli studi fondamentali inerenti.

Idealmente sarebbe desiderabile assicurarsi che le persone che si preparano alle responsabilità amministrative possano essere adeguatamente istruite negli studi fondamentali ai quali la pratica fa corrente riferimento. La relazione tra studi fondamentali e pratica nel campo della medicina fornisce un'utile analogia. La preparazione del medico generico nel campo della medicina comincia con l'istruzione nelle « scienze fondamentali della medicina ». Queste possono includere anatomia, fisiologia, biochimica, patologia e farmacologia. In termini latini, queste considerano rispettivamente la struttura, la funzione, l'interazione, i problemi e i rimedi. Successivamente il medico generico dovrà attingere a queste conoscenze o richiedere un aiuto più specializzato per diagnosticare e risolvere i problemi che gli si pongono. Come medico generico, egli normalmente non si occuperà di chirurgia complicata, radiologia o lavoro ortopedico. Per questi rinvierà a persone più specializzate.

La forza del medico generico dovrebbe essere nella sua abilità di comprendere una situazione totale, richiedere l'aiuto quando è necessario, elaborare un programma e mandarlo ad effetto. Con l'aiuto specialistico egli dovrebbe avere sufficiente conoscenza per essere consumatore, giudice e integratore delle informazioni che gli specialisti possono fornire.

L'ambiente esterno.

Una seconda comprensione fondamentale per il generico è quella verso l'ambiente esterno in cui le organizzazioni conducono i loro affari.

(3) Analoga alla definizione del Webster's *New World Dictionary of American Language*, College Edition, 1962; l'aggiunta in parentesi ha lo scopo di sottolineare che la « conoscenza » è basata sulla comprensione di relazioni causali o almeno quasi prevedibili.

In senso lato, questo è un ambiente economico, sociale, tecnologico e morale in cui imprese, enti ed istituzioni operano. La missione di ogni organizzazione, i criteri coi quali ognuna è giudicata e il ruolo di ognuno in relazione al proprio ambiente e ai propri determinanti possono costituire basi importanti per scoprire differenze e analogie negli schemi di amministrazione.

Lo sviluppo delle risorse.

Una terza comprensione fondamentale per il generico è lo sviluppo delle risorse. In molte forme d'impresa, le fonti e il carattere delle risorse e i metodi concepiti per svilupparle cambiano rapidamente. In molti campi ciò è diventato una delle aree più contese della concorrenza. L'investimento nello sviluppo umano è riconosciuto cruciale non soltanto per i paesi sottosviluppati e gruppi di minoranza nei paesi sviluppati, ma le imprese di ogni tipo lo ritengono generalmente come una delle principali aree di crescente e assidua concorrenza. Per sforzi così continui l'estremo limite alle risorse non è materiale ma umano.

Coloro che possono accumulare conoscenze possono progredire; coloro che non possono non progrediscono.

L'analisi qualitativa e quantitativa.

Una quarta comprensione fondamentale per il generico sta nell'uso e nell'interpretazione degli strumenti e dei dati per l'analisi qualitativa e quantitativa. Come per le altre categorie, l'amministratore non deve necessariamente aver spiccata attitudine personale nel disegnare strumenti o interpretare dati. Ciò che importa è ch'egli abbia conoscenza sufficiente dei metodi analitici per comprenderne il potenziale, l'uso e le limitazioni. Tanto il potenziale da ottenere mediante l'uso di strumenti, che il giudizio più rigoroso richiesto nella loro interpretazione esigono una comprensione più che superficiale.

Il funzionamento interno.

Una quinta comprensione fondamentale per il generico è il funzionamento interno delle imprese su base rappresentativa o particolare. Può essere vero che parte della conoscenza, abilità e opinione che rende un amministratore efficiente sia trasferibile. Non può tuttavia esserci dubbio che la comprensione delle tecnologie e dei problemi caratteristici di particolari imprese sia essenziale. L'amministratore deve comprendere

sufficientemente le operazioni interne almeno per percepire le esigenze della loro coordinazione, per porre domande critico-valutative, per dire se ha ottenuto risposte valide e per mantenere la fiducia e il supporto di coloro che collaborano all'impresa.

Il comportamento organizzativo.

Una sesta comprensione per il generico è quella del comportamento organizzativo, tanto micro che macro. Recenti sviluppi, specialmente nell'area comportamentistica, forniscono un esempio della natura eclettica e integrativa del campo in via di sviluppo dell'amministrazione. Ciò che accade è che i generici e gli scrittori vanno vieppiù impadronendosi di porzioni rilevanti della psicologia sociale, sociologia, antropologia e della scienza politica. Essi non incorporano la teoria totale, l'approccio di ricerca o l'orientamento problematico di questi campi. Si tratta per lo più di attingere, ad esempio dalla psicologia, una interpretazione dei bisogni individuali, motivazione, apprendimento e simili. Dalla psicologia sociale ci si può appropriare di una comprensione dell'interazione tra individui e gruppi, dei fattori che influenzano la *leadership* e gli aspetti psicologici della comunicazione negli ambienti di gruppo. Dalla sociologia si possono mutuare i modi in cui le organizzazioni, incluse quelle che non appaiono nei documenti ufficiali, effettivamente si formano e si istituzionalizzano e i modi in cui i sistemi e le misure di distanza sociale si sviluppano. Le intuizioni dell'antropologo portano a riconoscere che ogni organizzazione agisce effettivamente in un contesto culturale e che qualcuna sembra sviluppare sottoculture sue proprie. L'analisi del comportamento organizzativo va vieppiù arricchendosi dei concetti della scienza politica. Questo vale per lo studio del potere, dei gruppi di interessi, dell'influenza, rappresentanza e coalizione presenti nelle diverse organizzazioni.

ABILITA' E AMMINISTRAZIONE

L'abilità, allo scopo di questa discussione, include quelle capacità personali e professionali che gli individui possono sviluppare e migliorare. Con l'abilità, la conoscenza e l'opinione possono essere usate più efficacemente. L'abilità in senso lato per un amministratore è la base per separare coloro che sanno soltanto di amministrazione da coloro che sono in grado di svolgere efficientemente il compito.

L'abilità percettivo-analitica (4).

Che l'abilità analitica debba essere parte dell'armamentario dell'amministratore, è cosa raramente posta in dubbio. Molto più difficile è la specificazione di ciò che l'abilità analitica può comportare perché essa è importante e qual grado di abilità analitica lo stesso amministratore possa essere chiamato a esercitare. In questo contesto, l'aspetto dell'abilità analitica da sottolineare è quello di essere in grado di percepire relazioni. L'abilità percettiva come tale, più dell'aspetto di mera routine di inserire più larghe vedute in compiti rigorosamente definiti, ne è la chiave. Si possono seguire modi consolidati per inserire vedute più ampie in vedute minori e ritenere sé stessi impegnati nell'analisi. Più difficili come capacità dirigenziali sarebbero quelle che contribuiscono a decidere che l'analisi è necessaria, la natura della rottura che può produrre il risultato desiderato e quando cessare l'analisi per muoversi in conformità.

L'abilità concettuale-sintetica.

Per l'amministratore pratico come pure per molti altri è poco costruttivo essere in grado di percepire ed analizzare relazioni a meno di essere in grado di riassumere, formare immagini e metterle insieme. In questo contesto, due punti sono importanti. Il primo è che il mondo dell'amministratore è frequentemente non strutturato concettualmente. Frequentemente non vi è uno schema mentale sul quale operare a meno che l'amministratore se ne dia uno. Sequenza, ordine e importanza degli eventi accaduti o che possono essere programmati per il futuro possono non essere stati visualizzati e presentati alla considerazione dei dirigenti. Il secondo punto, che è la capacità di afferrare relazioni possibili tra fenomeni ed eventi apparentemente isolati e di comporle in un quadro che la mente possa afferrare e influenzare, sembra essere una delle abilità caratteristiche del bravo dirigente. Secondo un noto psicologo:

« Mentre i dirigenti che hanno successo variano considerevolmente relativamente al loro quoziente di intelligenza, tutti hanno un elevato

(4) L'uso di parole doppie nel discutere le abilità è inteso a ridurre piuttosto che ad estendere il gergo. Attraverso questa combinazione, in ogni caso la speranza è che il termine cui si perviene possa essere « operativo » (utile) per le persone impegnate nello sviluppo delle « abilità » valutative. Percettivo-analitica significa « vedere » e « mettere in relazione ». Concettuale-sintetica significa « formare quadri » e metterli insieme.

grado di abilità nell'organizzare situazioni non strutturate e nel vedere le implicazioni della loro organizzazione. Questo implica che essi abbiano la capacità di prendere diversi eventi o fatti apparentemente isolati e di vedere relazioni tra di essi » ⁽⁵⁾.

L'abilità innovativo-euristica.

Nel mondo della mente, dove l'amministratore deve costantemente verificare le sue concettualizzazioni e le sue stime del futuro con intuizioni sempre migliorate della « realtà » man mano che diventano disponibili, scoperta e apprendimento sono quasi continui. La comprensione delle condizioni e dei processi del pensiero che portano alla scoperta e all'apprendimento è probabilmente una esigenza ancora più critica per gli amministratori del futuro che del passato. L'abilità percettivo-analitica comporta di vedere relazioni. L'abilità concettuale-sintetica implica di estrarre e di formare schemi mentali da queste relazioni. Una abilità innovativo-euristica comporta la scoperta di invenzioni per risolvere i problemi in assenza di metodi adeguati a fornire una prova già pronta. Tutti questi sono altamente esoterici ed elusivi fintanto che l'amministratore può escogitare qualche modo di simbolizzarli e di farne parte agli altri.

L'abilità simbolico-comunicativa.

Specialmente col moltiplicarsi delle tecnologie e delle complessità sociali e via via che segmenti della popolazione diventano più sofisticati, l'abilità personale del dirigente ad interpretare e manipolare i vari sistemi simbolici diventa particolarmente cruciale. Le differenze ambientali degli individui e delle organizzazioni, le differenze nelle tecnologie interne e nelle operazioni; le differenze tra gruppi e individui, tutto può diventare barriera. La mutua comprensione che sta al cuore delle comunicazioni non può essere massimizzata e negoziata senza che la gente nei posti chiave della tecnica e della dirigenza comprenda le condizioni che portano ad uno scambio effettivo e le capacità personali che possono essere impiegate e migliorate.

L'abilità socio-politica.

Le abilità descritte qui come socio-politiche comprendono qualcosa di più delle belle e piacevoli qualità come la considerazione umana, il ca-

(5) William HENRY, citato in David G. MOORE, *What Decision-Makers Need*, « Nation's Business », nov. 1960.

lore, la gentilezza, le buone maniere, la diplomazia, il saper ascoltare e dare un senso di benessere psicologico agli altri. Esse vanno oltre la sensibilità e oltre la creazione di un clima sociale che incoraggi la maturità emotiva. Quantunque questi aspetti siano importanti per scopi particolari di amministrazione e compiti di Stato, il funzionamento continuo ed efficiente richiede talvolta altre specie di comportamenti, compresa l'abilità di attuare cambiamenti nello stile. L'amministratore non è soltanto uno studioso del comportamento ma un partecipante attivo anche nel tentare di influenzare la direzione e il saggio di cambiamento nel comportamento degli altri. Esercitare un ruolo e abilità politica possono essere più importanti di quanto si pensi generalmente per il successo amministrativo.

Decisione e abilità di azione.

Infine, tra le abilità essenziali al compito amministrativo stanno quelle richieste per mettere ad uso intelligente i processi ricorrenti e interrelati di decisione e di azione. Questo significa abilità di vedere quali posizioni sono prese su ciò che deve essere deciso, le questioni giunte al punto di decisione, le decisioni prese come appropriate, le risorse destinate in modo da assicurare il successo, le azioni necessarie da prendere, il continuo appoggio e la sorveglianza finché sono raggiunti risultati soddisfacenti e la riconsiderazione relativamente al futuro. L'amministratore, specialmente in organizzazioni composte di molte unità su una base di sistemi, sarà sempre meno colui che prende le decisioni. Il nuovo e meno definito compito sarà quello di indicare, dirigere e migliorare il sistema « totale » cioè di produrre obiettivi, politiche e realizzazioni. La gestione di un sistema di decisione « totale » può pure comportare decisione — ma di un nuovo carattere.

PUNTO DI VISTA E AMMINISTRAZIONE

Uno degli attributi essenziali del punto di vista amministrativo è che, più degli altri, dipendiamo da esso per concretizzare. Infatti tutti gli obiettivi e i programmi di qualsiasi impresa possono non essere perfettamente a fuoco. E ciò può addirittura non essere desiderabile in molti casi. L'amministratore deve tuttavia avere qualche quadro mentale di integrazione per la sua area di responsabilità. Il punto è che noi ci affidiamo all'amministratore per vedere dove tutte le parti mettono capo come importante aspetto di scelta e realizzazione degli obiettivi per « il tutto ».

L'amministrazione per obiettivi.

Far lavorare verso obiettivi è uno dei principali strumenti per conseguire gradi desiderabili di integrazione. L'amministrazione per obiettivi è stata adottata tanto come punto di vista quanto come mezzo per combinare le considerazioni di valore a quelle dei programmi istituzionali di sviluppo. La gente che ha particolari sfumature di opinioni sugli altri problemi sembra generalmente d'accordo sull'importanza degli obiettivi. Questi sono percepiti come un faro per naviganti o un metro per giudicare l'efficienza. Vi è un accordo meno considerevole su quelli che dovrebbero essere gli obiettivi per dati tipi di imprese, come essi dovrebbero essere posti e come misurare la efficienza con la quale sono stati conseguiti.

Il valore personale.

Tuttavia l'ultimo punto va persino al di là da questi. Esso ha a che fare coi valori che in definitiva gli individui apportano alle organizzazioni e alla loro amministrazione e con la capacità delle organizzazioni, e in definitiva degli individui, di attenersi anche nelle difficoltà ai valori che essi ritengono più importanti. Qui chiaramente non stiamo facendo della scienza, sebbene i valori e il resto possano essere considerati e studiati con qualche misura di rigore scientifico. Il punto in discussione è il grado in cui l'amministratore porta una responsabilità morale non soltanto per fondere molti interessi e variabili ma anche per dare giudizi indipendenti riguardo agli obiettivi e agli schemi idonei di comportamento per l'organizzazione totale. Tali giudizi, in date circostanze, possono presentare sfide all'integrità sino a provare la fibra costitutiva totale di un uomo. Durante le prove più difficili nelle posizioni più critiche da dove trae l'amministratore la capacità di impegnarsi e disimpegnarsi intellettualmente ed emotivamente e la forza spirituale di farlo da sé senza la consolazione di una diffusa comprensione? Anche queste possono essere questioni importanti per coloro che realmente aspirano a guidare.

STRUTTURA

Proporre obiettivi per un programma di educazione o qualsiasi altra iniziativa può essere impresa molto ardua e utile a meno che ci si voglia attenere al compito più controverso, impegnativo e rischioso di proporre come diverse cose debbano essere relate e secondo quale

priorità, sequenza e metodo. Sebbene taluni di questi problemi non possano essere efficacemente risolti senza adattamenti adeguati e locali, può essere utile trovare uno schema provvisorio che serva da guida nel migliorare gli obiettivi e nel provvedere schemi flessibili per modificare i limiti e guardare al soggetto in modi differenti. La Fig. 1 illustra uno schema di proposta per incorporare in modo semplice l'idea di sistemi aperti e chiusi e la possibilità di considerare e confrontare tipi assai diversi di organizzazione.

Gli inputs di un sistema aperto.

La categoria ambiente (Fig. 1) si stacca immediatamente da talune preoccupazioni amministrative più tradizionali e di ragione interna. La cura non è soltanto quella di studiare le variazioni economiche, politiche, tecnologiche, sociali e di marketing in differenti tempi e ambienti, ma di metterle in relazione con lo studio di organizzazioni complesse e relativa amministrazione.

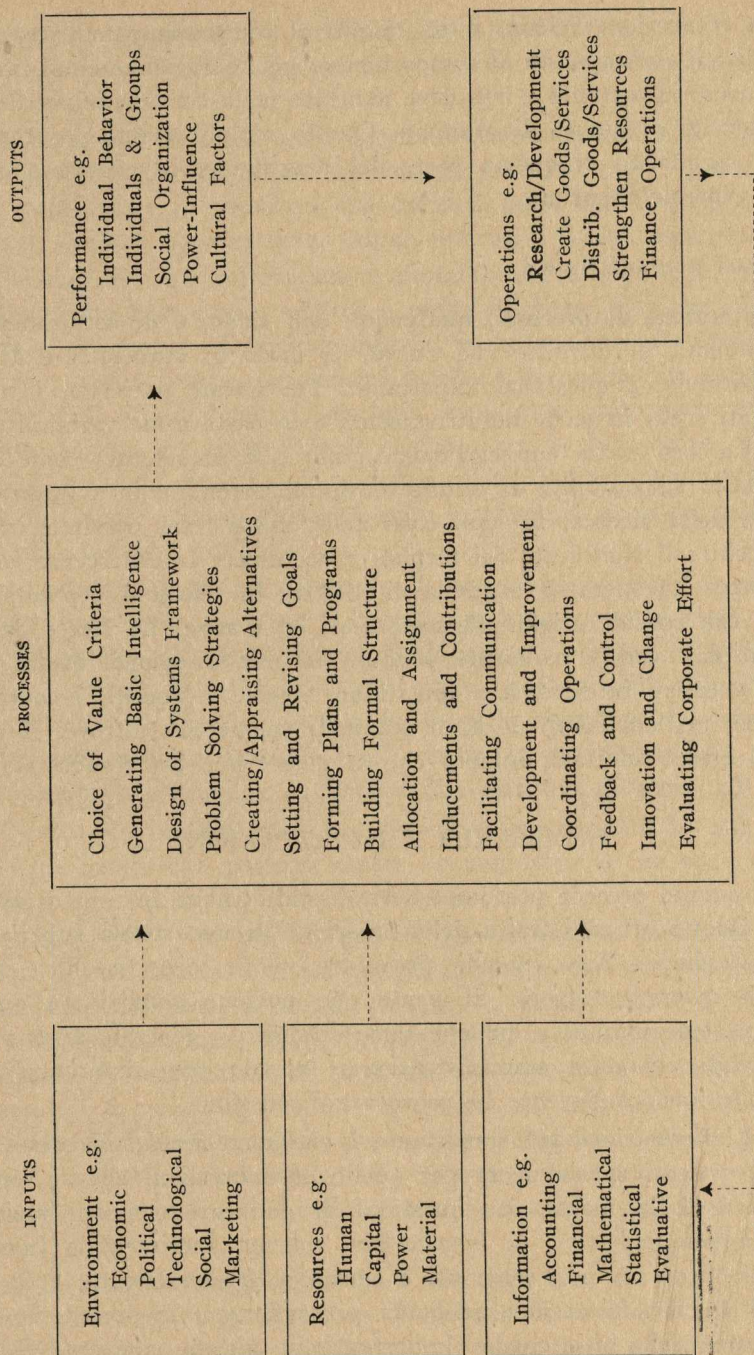
La categoria risorse è vecchia tra gli economisti e gli altri. Tuttavia, uno dei rinnovati interessi in termini di investimento, sviluppo ed esigenze umane sul mondo è in termini di relazioni con le quali le organizzazioni e i loro amministratori debbono fare i conti.

Gli inputs di un sistema chiuso.

La categoria informazione rappresenta qui la retroazione da operazioni senza l'introduzione di nuova informazione sull'ambiente e le risorse. Poiché i modi di elaborare i dati grezzi sulle operazioni e di metterli in relazione con le attività dell'impresa sono i meglio provati, c'è una divisione un poco convenzionale, sebbene niente affatto necessaria, tra categorie esterne e interne (aperte e chiuse).

La categoria operativa deve comprendere le attività più fondamentali che l'organizzazione ha stabilito di esplicare. La suddivisione naturalmente varierà per natura e finalità a seconda dello scopo e del tipo dello sforzo in questione. La maggior parte delle organizzazioni di sufficiente complessità per condurre questa discussione dovrà considerare in comune sempre di più il rafforzamento della ricerca e dello sviluppo base di future operazioni, creare beni e/o servizi o entrambi, distribuire beni e/o servizi o entrambi, rafforzare le risorse umane e di capitale sia per il presente che per l'avvenire e finanziare questa ed altre attività con attenzione ai costi, vantaggi, rendimento degli investimenti e piani appropriati per conseguire e distribuire qualsiasi perdita o eccedenza.

FIGURE 1
A PRELIMINARY SYSTEMS MODEL FOR AN ENTERPRISE (*)



(*) As suggested in the accompanying text: inputs and outputs and their relationships can be varied; the semantics can be altered for different enterprises; the organizational « boundaries » may encompass all, more or less than the above; and, the real interaction cannot be pictured in a two dimensional diagram.

La categoria efficienza è relata più al comportamento entro le organizzazioni contrapposte al comportamento delle organizzazioni, il quale non è meno importante e non deve mancare nella considerazione dei possibili servizi di questo diagramma. Questo semplicemente per commentare il significato di questa parte del diagramma in contrasto col discorso generale di prima.

I processi amministrativi.

La nozione di processi, qualunque essi siano, e di sottosistemi interdipendenti, è tutt'altro che nuova. Il modo di concepirli e di indicarli, tuttavia, è questione importante. Per questo esercizio, i termini sono stati scelti in parte induttivamente e in parte come variabili dipendenti. La loro esatta enunciazione è stata cioè considerata come dipendente dalla disponibilità di talune tendenze correnti e in sviluppo della teoria e della ricerca, in ogni caso nella misura del possibile, al fine di arricchire il significato dei termini e accrescere la conoscenza in questo campo. La speranza è quella di mettere in relazione i processi e i sistemi con considerazioni più sostanziali ed umane. Le frecce del diagramma non vanno realmente soltanto in una direzione. Molta gente dovrebbe essere interessata a più di un blocco. I blocchi, i contorni e le frecce, nell'analisi finale sono più nella mente che altrove. E questi possono essere adattati sintanto che la mente può essere adattata!

SOMMARIO E IMPLICAZIONI

Da quanto precede possono essere desunti cinque insiemi di idee:

1) Questo articolo tratta della creazione di una scuola superiore di amministrazione. Esso intende provocare nuove idee; suscitare l'interesse di diverse categorie di gente che possono condividere qualche preoccupazione comune a qualche ramo specifico o generale di una serie di variabili chiamate amministrazione; intende pure approfondire la materia in modo sufficiente da provocare discussione.

2) L'affermazione più importante è che sono necessarie scelte strategiche coscienti specialmente per quelle organizzazioni che si vogliono distinguere dalla massa. Le questioni di delineare contorni razionali; di distinguere obiettivi; di fornire uno schema sperimentale (modello) adattabile per vari usi, confronti e continuo apprendimento, e la creazione di una organizzazione adeguata per rafforzare la precedente, sono considerate scelte strategiche importanti in questo contesto. Sebbene

estremamente importanti, i problemi della qualità dello staff e degli studenti non sono trattati qui poiché vi è poco da dire che non sia stato detto da altri.

3) Tanto per le scuole e i programmi attualmente vigenti e per ogni nuovo esperimento con studi superiori di amministrazione, dovrebbero essere considerate le pressioni che operano sulle delimitazioni correnti accettate. Talune sono esterne, talune interne e talune organizzative.

4) Gli obiettivi per l'educazione amministrativa sono enunciati come pertinenti alla conoscenza, abilità e punti di vista. Ciò che deve progredire e ciò che è più nuovo, tuttavia, è l'attenzione alla creazione di un corpo di conoscenza organizzata migliore di quello che attualmente abbiamo e di migliori criteri per ogni studioso o pratico che cerchi di valutare ciò che ora correntemente usiamo per la conoscenza di questo campo. Ciò che ha condotto ad un'enfasi relativamente più induttiva (non è mai puramente l'una o l'altra) è stato lo sforzo di proporre le cose nel modo più operativo possibile.

5) Come ponte tra gli obiettivi e i susseguenti dettagli di curriculum, organizzazione delle facoltà e il resto, una innovazione è stata un modello di sistemi ultrasemplificato di un'impresa intesa, in questo contesto, a servire come schema sperimentale con flessibilità automatica. Si possono sollevare obiezioni a non finire sulle manchevolezze connesse a una schematica bidimensionale come questa. In questo contesto, tuttavia, il diagramma contribuisce a chiarire una quantità di punti rilevanti.

Di tutte le implicazioni che possono essere desunte da quanto precede e di quelle che possono essere immaginate, ve ne sono due che possono essere meno ovvie e più stimolanti:

1) La prima è che tutto ciò può condurre a qualche cosa come la ridefinizione di un'attività e di un campo di conoscenza che, sinora, non è ancora stato definito con ampio consenso o soddisfazione, o sulla base di un qualsiasi criterio netto che porti alla verifica operativa di qualche specie. L'implicazione di tutto ciò che precede e di tutti i sistemi comparativi e altri criteri è che il campo dell'amministrazione, invece di essere frammentato dalla discussione accademica — e poiché si tratta di un'attività essenziale nelle grandi e complesse organizzazioni umane — può essere esteso e ricostruito su una base più elevata e significativa!

2) La seconda implicazione ha a che fare con, ma non è essenzialmente limitata a, l'organizzazione di università, scuole, sforzi scientifici e di ricerca e così via. Il tentativo di rafforzare scopi e programmi mul-

tipi comportanti standards alquanto differenti; il bisogno non soltanto di tollerare ma di incoraggiare una sufficiente ambiguità per assicurare flessibilità, crescita e cambiamento come stato normale delle cose, il considerare le organizzazioni non soltanto come coalizioni sociali ma di potere, col bisogno di un potere di contrapposizione per eliminare l'atrofia, e il bisogno di diffondere il talento amministrativo e accademico — quando l'ultima risorsa limite è umana — tutto indica verso problemi dell'organizzazione delle università e delle scuole per il futuro, che rimangono in gran parte da risolvere. Un criterio per le iniziative abbastanza importanti da dover considerare l'organizzazione razionale dello sforzo delle facoltà, è quello di porre in forma di matrice:

Da un lato, direttori dei diversi programmi secondo lo scopo e la clientela (ad esempio, ricerca, insegnamento, servizio pubblico ecc.); e, d'altro lato, raggruppare i diversi interessi accademici lungo le linee delle aree problematiche e delle relazioni suggerite da questo enunciato, dal precedente diagramma dei sistemi semplificati e dal diagramma organizzativo che segue.

Intesa come meramente illustrativa, la matrice (Fig. 2) può stimolare idee sul rafforzamento della ricerca e le collaborazioni d'insegnamento attualmente lungi dall'essere esaurite. Essa può condurre a utili distinzioni tra i bisogni del lavoro accademico e quelli connessi ai programmi operativi per vari tipi di clienti. E può condurre ad una migliore comprensione del duplice ruolo di ogni divisione accademica — (1) quello di generare una conoscenza fondamentale entro il suo ambito, e (2) di sviluppare modi per usare quella conoscenza in relazione agli altri settori di un sistema complesso.

In questa analisi, che riguarda tanto le scuole superiori di amministrazione che lo stesso campo amministrativo, l'interesse dell'autore è stato di individuare e di mettere in relazione alcune variabili fondamentali in modo da produrre possibili variazioni del pensiero esistente. L'intenzione non è soltanto quella di proporre una definizione preferita o un consenso che può non essere operativo, ma un concetto di amministrazione che *a)* sia accettabile da una varietà di persone e discipline che ora contribuiscono a questo campo e *b)* sia più operativo di molti altri nell'indurre ricerca, studio e miglioramento.

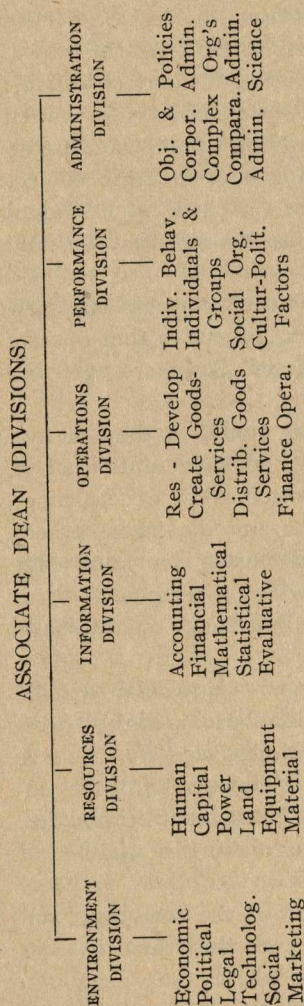
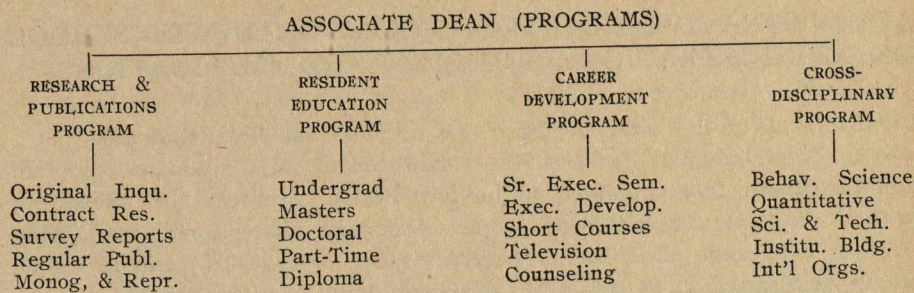


FIGURE 2

ILLUSTRATIVE DIAGRAM OF AN ACADEMIC ORGANIZATION (*)

(*) The principle features of this organization and the interdependence of the programs and divisions are suggested in this diagram. The Associate Deans would be depended on to coordinate with each other and would report to a Dean. A Secretariat with a Director for it would include: Student Personnel; Faculty Personnel; Plans and Budgets; Facilities and Supplies; Public Information; and, Central Office.

ADMINISTRATIVE STRATEGY FOR A GRADUATE SCHOOL OF ADMINISTRATION: SUMMARY AND IMPLICATIONS

From all of the foregoing, five sets of ideas can be summarized:

1) This statement concerns the establishment of a graduate school of administration. It is intended to be provocative; to rouse the interest of several different categories of people who may share some overlapping concern with some adjectival or general branch of a set of variables called administration; and to go into sufficient depth so that there may be constructive disagreement.

2) The major assumption is that conscious strategic choices are needed especially for any organization that seeks to be distinguished from the crowd. The questions of setting rational boundaries; distinguishing objectives; providing a tentative framework (model) with built-in flexibility for varied uses, comparisons, and continued learning; and, building appropriate organization to reinforce the foregoing are taken as important strategic choices in this context. Though crucially important, issues of staff and student quality are not dealt with here because there is less to say that has not been said by others.

3) Both for schools and programs now in existence and for any new experiment with graduate study in administration, the pressures that operate on currently accepted boundaries ought to be considered. Some are external, some internal, and some organizational.

4) Objectives for education in administration are stated as they pertain to knowledge, ability, and viewpoint. What must advance and what is newer, however, is the attention to building a better body of organized knowledge than we now have and better criteria for any scholar or practitioner who seeks to appraise what we are currently using for knowledge in this field. What has led to relatively more inductive emphasis (it is never purely one or the other) has been the effort to put things operationally insofar as possible.

5) As a bridge between objectives and subsequent curricular details, faculty organization, and the rest, one innovation has been a highly oversimplified systems model of an enterprise intended, in this context, to serve as a tentative framework with built-in flexibility. Volumes might be addressed to the infirmities connected with such two dimensional schematics. In this context, however, the drawing is an aid in making a number of more important points.

Of all the implications that might be teased out of the foregoing and those that might be imagined beyond, there are two that may be less obvious and more provocative:

1) The first is that all this might well lead to something like rede-

fining an activity and a field of knowledge that has, up to this time, not yet been defined with any widespread agreement or satisfaction or on the basis of any other clear-cut criteria that lend to operational verification of some kind. The implication of all the foregoing and of all the comparative systems and other approaches is that the field of administration, instead of being torn to shreds by academic wrangling — and because it is an essential activity in large complex human organizations — can be stretched and rebuilt on higher and more significant ground!

2) The second implication has to do with, but is not essentially limited to, the organization of universities, schools, scientific and research efforts, and so forth. The pursuit of reinforcing yet plural goals and programs entailing somewhat differing standards; the need not only to tolerate but to encourage sufficient ambiguity to assure flexibility, growth, and change as a normal state of affairs; the view of organizations not only as social but as power coalitions with the need for countervailing power to stave off atrophy; and the need to spread administrative as well as academic talent — when the ultimate resource limit is human — all point to issues of organizing universities as well as schools for the future that remain largely unresolved. One approach, for those ventures large enough to be concerned with rational organization of faculty effort, is to establish in matrix form:

On the one hand, directors of varied programs according to purpose and clientele (e. g., research, teaching, public service, etc.); and, On the other, clustering of academic interests along the lines of problem areas and relationship suggested by this statement, the earlier simplified systems diagram, and the organizational diagram that follows.

Intended to be illustrative and no more, the matrix (Figure 2) may stimulate ideas on reinforcing research and teaching collaborations far from exhausted to date. It may lead to useful distinctions between academic working needs and those connected with operating programs for varied kinds of clients. And, it may lead to better understanding of the double role of each academic division — (1) generating basic knowledge within its domain, and (2) developing ways to put that knowledge to use in relation to the other sectors of a complex system.

In this analysis, which pertains both to the graduate school of administration and the field of administration itself, my own interest has been in sorting out and relating some key variables in a manner to produce possible variations of existing thought. The intention is not just one more pet definition or a consensus that may be nonoperational, but a concept of administration that is (a) hospitable to the variety of people and disciplines now contributing to the field, and (b) more operational than many in terms of inducing inquiry, learning, and improvement.

IL CONCETTO DI RINNOVAMENTO COME PRINCIPIO GUIDA IN ECONOMIA

di

HANS BOLZA

Universität Würzburg

SOMMARIO: I. L'importanza dei costrutti mentali per la comprensione del mondo esterno. — II. I costrutti mentali del fenomeno economico. — III. Aggregato semplice di rinnovamento. — IV. Una pluralità di aggregati di rinnovamento il cui insieme può essere rappresentato da uno « schema contabile ». — V. Esempio di rinnovamento del patrimonio economico di una azienda industriale desunto dalla pratica. — VI. Gli schemi contabili delle aziende industriali come strumento di stabilizzazione del valore monetario.

I

Si è inclini a considerare le grandezze e le relazioni desunte dall'esperienza quotidiana come qualcosa di dato. In particolare le nostre rappresentazioni di *piano* e di *spazio* desunte dall'esperienza quotidiana sono ritenute ovvie; mentre sono occorsi più di duemila anni prima che le rappresentazioni di Euclide sulla geometria fossero sottoposte a riesame. Qui l'assioma delle parallele ha avuto una parte particolare. Euclide enunciò la proposizione che due rette parallele non si intersecano mai e la spiegò come assioma non riconducibile a nessuna altra esperienza. La formulazione odierna derivata dalla geometria proiettiva, che le parallele si intersecano « nell'infinito », era sconosciuta ai greci ed era fuori della loro sfera concettuale. Ancora duecento anni addietro Kant spiegava l'assioma delle parallele come una conoscenza a priori della ragion pura. Frattanto Hilbert ha mostrato con la sua assiomatica che si può costruire una geometria anche trascurando l'assioma delle parallele. Nella sua assiomatica egli ha sviluppato un costrutto mentale che fonda la nostra rappresentazione dello spazio su nuova base.

Anche in altri campi i costrutti mentali inerenti hanno aperto al-

l'uomo conoscenze novissime. La scoperta, o meglio la formulazione, della legge della caduta libera da parte di Galilei è stata effettivamente un fatto rivoluzionario ed ha posto la rappresentazione della gravità dei corpi, fino allora enunciata dalla scuola filosofica greca e soprattutto da Aristotele, sopra nuova base. Ma anche questa non avrebbe avuto le vaste conseguenze meccaniche e tecniche se Isaac Newton non avesse sviluppato un costrutto mentale decisivo per il campo della meccanica e della tecnica: il calcolo integrale e differenziale. La conoscenza sperimentale di Galilei, che la velocità della pietra cadente cresce proporzionalmente al tempo, poté essere enunciata nella forma generalmente valida soltanto dopo che Newton coniò il concetto di quoziente differenziale tra l'incremento del percorso (Δs) e l'incremento del tempo (Δt) impiegando un passaggio al margine nella forma

$$\text{Velocità } v = \frac{ds}{dt}$$

e nell'ulteriore deduzione che anche la velocità (v) stessa può essere soggetta a una misura di cambiamento. Da ciò: $\frac{d}{dt} \left(\frac{ds}{dt} \right) = \frac{d^2s}{dt^2}$, cioè l'« accelerazione ».

Soltanto con l'ausilio di questo costrutto mentale la scoperta di Galilei poté essere espressa nella forma definitiva:

Massa \times accelerazione = forza.

Nello sviluppo dell'elettrodinamica, nonostante tutte le esperienze tradotte in leggi parziali da Galvani, Volta, Ampère, Biot, Faraday, Siemens, Ohm e altri, era necessario un costrutto mentale che riassume tutte le disparate osservazioni ed esperienze in una regolarità unitaria. Spettò a James Clerk Maxwell di enunciare le due equazioni di campo fondamentali dell'elettrodinamica.

Soltanto con l'aiuto del costrutto mentale di queste equazioni di campo fu successivamente possibile a fisici come Hertz, Marconi ed altri di fare le scoperte fisiche i cui frutti cogliamo oggi nella vita quotidiana.

II

Il concetto che — sebbene ancora su un piano molto primitivo e modesto — secondo noi è necessario per trovare un principio significativo dalla molteplicità e in parte dalla contraddittorietà dei fenomeni degli accadimenti economici, col cui ausilio poter descrivere l'andamento economico di ogni unità, è quello di « rinnovamento ». Questo concetto è applicabile non soltanto all'andamento economico del singolo cittadino e

della singola azienda, ma anche alle comunità monetarie grandi e piccole, esistenti e a venire. Con l'ultima indicazione si intende dire che la misura economica deve essere considerata come primaria mentre la comunità statale o linguistica e razziale deve essere considerata secondaria. Fintanto che non esiste una misura monetaria comune non può esserci comunità economica. Al contrario sperimentiamo oggi che i singoli stati utilizzano la diversità delle loro monete — per non dire che ne abusano — per procacciare vantaggi materiali all'unità statale.

Per la descrizione dell'andamento economico, oltre alle elementari operazioni di calcolo (addizione - sottrazione, moltiplicazione - divisione), sono necessari due costrutti mentali adatti al compito:

a) l'aggregato di rinnovamento,

b) lo schema contabile come insieme di parecchi aggregati di rinnovamento, che ora devono essere discussi dettagliatamente.

III

L'aggregato di rinnovamento può essere anzitutto illustrato con alcuni esempi caratteristici ⁽¹⁾. Nella Fig. 1 viene dato il diagramma di rinnovamento di una popolazione. Questo diagramma è costruito in modo che sull'ascissa sia riportato il tempo e all'origine delle ordinate la consistenza della popolazione stabilita in un dato giorno.

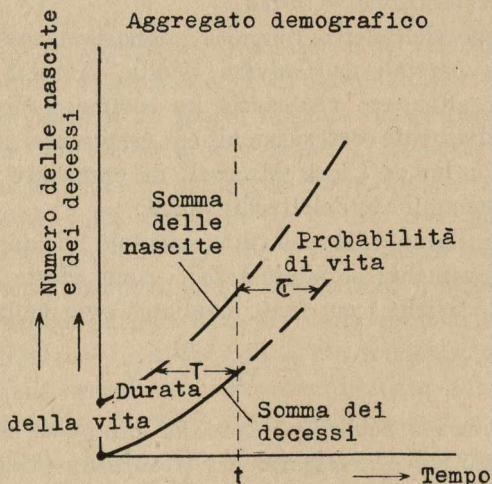
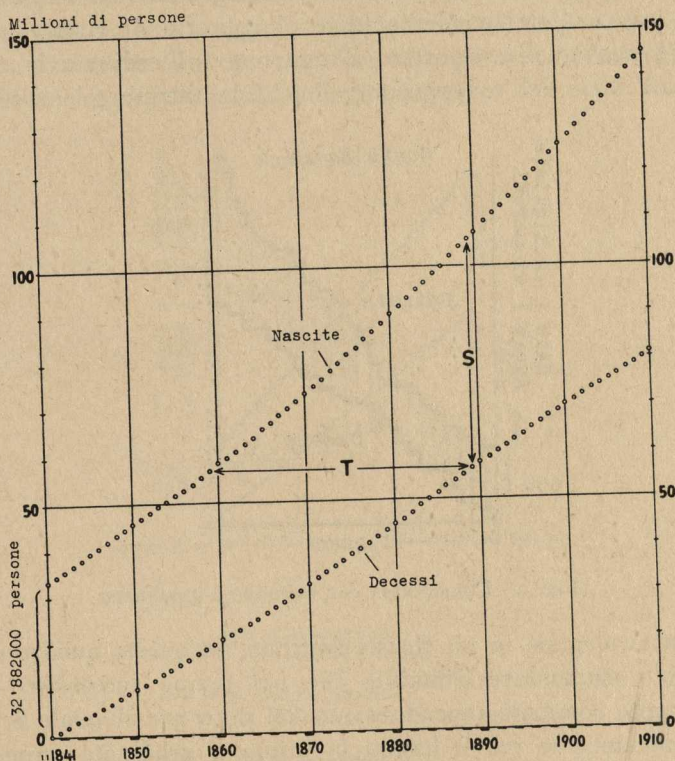


Fig. 1 - Aggregato demografico.

(1) Hans BOLZA, *Der Wirtschaftsablauf in ökonometrischer Sicht*, Westdeutscher Verlag, Köln - Opladen, 1967 (vol. 4 della serie « Die industrielle Entwicklung »).

Cominciando dal punto superiore di questa consistenza iniziale vengono sommati cumulativamente gli incrementi annuali dell'aggregato demografico. Essi si possono ottenere senza difficoltà dalle statistiche demografiche del paese considerato. Analogamente vengono addizionati cumulativamente anche i decessi. Per la disposizione del diagramma entrambe le curve sono monotonamente crescenti, poiché in ognuna di queste due serie numeriche tenute divise non possono mai presentarsi valori negativi. Secondo una sana concezione statistica, si devono considerare le migrazioni, cioè le immigrazioni e le emigrazioni dal settore demografico considerato. Il punto temporale indicato con t divide sempre il passato dal futuro ancora sconosciuto.



$$T = \frac{1}{1/2 (z + s)} : z = 36 \text{ } ^0/_{00} \text{ e } s = 22 \text{ } ^0/_{00} \text{ (per 1900)}$$

$$T = \frac{1}{1/2 (0'036 + 0'022)} = \frac{1}{0'029} = 34'5 \text{ anni}$$

Fig. 2 - Aggregato di rinnovamento della popolazione: Germania, 1841-1910.

Ad illustrazione di queste riflessioni astratte viene dato nella Fig. 2 il movimento della popolazione tedesca dal 1841 al 1910 ⁽²⁾. Questa figura può servire come esempio per molti altri diagrammi di rinnovamento.

I due dati sostanziali di un diagramma di rinnovamento sono la distanza verticale e orizzontale tra la curva delle accessioni e quella delle separazioni. La distanza verticale per ogni dato giorno dà la consistenza dell'aggregato e quella orizzontale la durata temporale nella quale l'elemento dell'aggregato appartiene all'aggregato di rinnovamento.

Nella popolazione questo tratto orizzontale T esprime la durata media della vita riferita al passato, il tratto τ (Fig. 1) la probabilità di sopravvivenza proiettata nel futuro.

Nella Fig. 3 viene rappresentato il diagramma di rinnovamento di un conto cassa. Corrispondentemente al concetto di rinnovamento, sull'ascissa è nuovamente riportato il tempo e sull'ordinata la consistenza di cassa all'inizio dell'osservazione. Poiché le entrate e le uscite durante

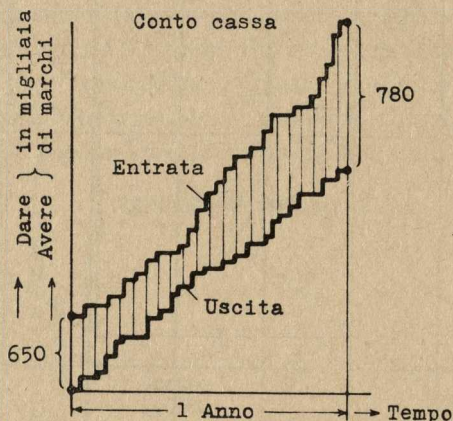


Fig. 3 - Conto cassa con sviluppo a gradinata.

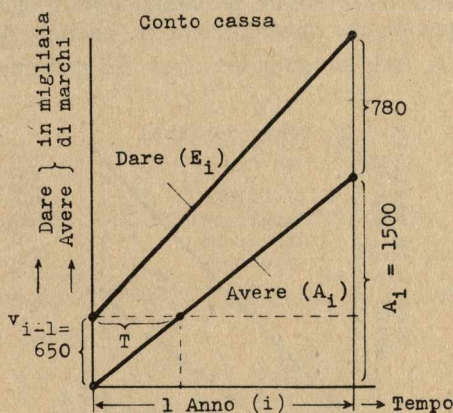
l'anno non avvengono in un flusso continuo, in questo quadro è indicato ogni singolo ammontare contabile che nel tempo successivo viene cumulativamente sommato tenendo conto del dato per il quale è stato imputato. Entrambe le curve hanno la forma a gradinata irregolare. La figura può dare soltanto uno schema, che tenendo conto dell'andamento di un conto di cassa nella pratica dovrebbe essere ancora notevolmente più irregolare, poiché in certi giorni le registrazioni si accumulano e in

(2) Hans BOLZA, *Grundriss einer systematischen Wirtschaftslehre*, p. 148 ss.

altri, come per esempio di domenica e nei giorni festivi, non si hanno registrazioni. Quindi le curve in queste posizioni vengono rappresentate con una orizzontale. Alla fine dell'anno entrambe le gradinate raggiungono una determinata altezza. La distanza perpendicolare dell'una dall'altra dà sempre la consistenza di cassa a fine anno.

Mentre per una cassa monetaria pura è presente il singolo elemento dell'aggregato, oggi per una normale cassa contanti si ha un insieme di banconote e di monete. Se anche in questo caso volessimo parlare di aggregato unitario, dovremmo considerare le banconote come elementi dell'aggregato di uguale valore.

Quando usava l'autentica moneta aurea, ogni banconota corrispondeva ad un titolo su monete materiali. Con l'abrogazione della convertibilità le banconote hanno assunto un altro carattere ed ora esprimiamo la cassa contanti come un aggregato di « mezzi di pagamento ». Già qui si potrebbe osservare che con ulteriore riflessione possono valere come elementi di un aggregato anche i diritti legali.



$$\frac{1}{1500} = \frac{T}{650}$$

$$T = \frac{650 \text{ m.d.marchi}}{1500 \text{ m.d.marchi/anno}}$$

$$= 0'434 \text{ Unità annuali}$$

oppure 158 Giorni di calendario

$$\frac{1}{T} = 2'3 \text{ Giri annuali}$$

Fig. 4 - Conto cassa con sviluppo continuo.

Nella Fig. 4 viene ora supposto che gli ammontari iscritti nelle singole poste siano trascurati e che ci si limiti al risultato finale dell'anno

relativo e precisamente tanto al risultato finale degli incassi che a quello dei pagamenti. Queste due cifre finali come le registrazioni della figura precedente non sono affatto ipotetiche, ma corrispondono all'effettivo corso delle cose; esse, trascurando le fasi intermedie, rispecchiano quindi l'effettivo risultato annuale.

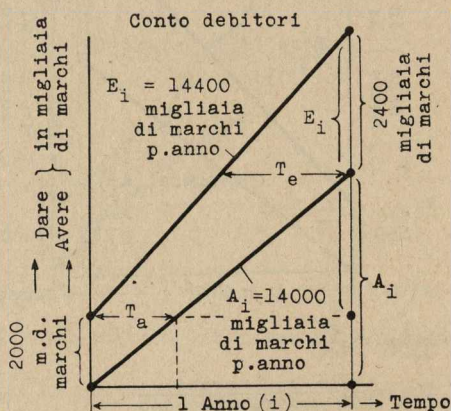
Anche in questa figura le distanze perpendicolari dei due tratti corrispondono alla consistenza di cassa all'apertura del conto e a quella di fine anno. Oltre ciò vi è però il tratto orizzontale, che nella Fig. 3 non appare, un'importante indicazione temporale che si può derivare numericamente dalla legge di similarità dei due triangoli. E cioè

$$\frac{1}{A_i} = \frac{T}{v_{i-1}},$$

da cui la formula :

$$T = \frac{v_{i-1}}{A_i}$$

Ciò significa che conoscendo la consistenza iniziale (v_{i-1}) e il valore annuale delle erogazioni di mezzi di pagamento (A_i) si possono calcolare gli intervalli temporali che intercorrono in media tra l'incasso di mezzi di pagamento e la loro erogazione. Nel diagramma sono dati esempi



$$T_a = \frac{2000}{14000} = 0,143 \text{ Unità annuali oppure } 52,2 \text{ Giorni di calendario}$$

$$T_e = \frac{2400}{14400} = 0,167 \text{ Unità annuali oppure } 61 \text{ Giorni di calendario}$$

$$2000 + E_i = A_i + 2400$$

Fig. 5 - Conto debitori.

numerici che illustrano come il quoziente nel presupposto che l'economia sia calcolata in unità annue dia soltanto una frazione dell'unità annua che può sempre essere trasformata in unità giornaliera. Il valore reciproco di T non è altro che il numero dei giri monetari annuali.

La rappresentazione della Fig. 4 è d'importanza e portata fondamentale poiché soprattutto là dove nell'economia si calcola con unità annuali le curve a gradinata possono essere sostituite da linee rette. Nella Fig. 5 viene rappresentato l'aggregato di rinnovamento di un conto debitori. Gli elementi di questo aggregato non sono ora più « mezzi di pagamento » come nell'esempio precedente, ma « diritti su mezzi di pagamento ».

Il relativo commento mette in evidenza che per il tratto orizzontale tanto all'inizio (T_a) come alla fine (T_e) dei periodi annuali può essere data una formula come la seguente:

$$T_a = \frac{v_{i-1}}{A_i} \qquad T_e = \frac{v_i}{E_i}$$

La differenza di questi due tempi di scambio dà la crescita durante un periodo annuale, cioè

$$\Delta T = T_e - T_a = \frac{v_i}{E_i} - \frac{v_{i-1}}{A_i}$$

$$\Delta T = \frac{v_i \cdot A_i - v_{i-1} \cdot E_i}{E_i \cdot A_i}$$

Al numeratore si possono effettuare due sostituzioni, e precisamente:

$$v_i = v_{i-1} + \Delta v \quad \text{e} \quad E_i = A_i + \Delta v$$

cosicché per la variazione o per la crescita del tempo di scambio si ottiene la seguente formula:

$$\Delta T = \left(1 - \frac{v_{i-1}}{A}\right) \cdot \left(\frac{\Delta v}{E}\right)$$

La formula interpreta il fatto che le curve del Dare e dell'Avere corrono parallele ($\Delta T = 0$), sia che si verifichi un incremento che un decremento annuo ($\Delta v = 0$).

Infine, viene illustrato il diagramma di rinnovamento di un « patrimonio economico ».

In diverse pubblicazioni ⁽³⁾ ho cercato di illustrare che il concetto di rinnovamento non può essere applicato soltanto a un aggregato materialmente tangibile, ma anche a grandezze contabili che in economia

(3) Hans BOLZA, *Grundriss*, cit., *Die Elemente der Oekonometrie*, Springer Verlag, Berlin, Heidelberg, New York, 1965, 2ª ed.; *Der Wirtschaftsablauf*, cit.

esprimono soltanto diritti legali. Sviluppando questo pensiero, si può considerare ogni conto di consistenza di una azienda industriale come aggregato di rinnovamento indipendentemente dal fatto che la consistenza si componga di oggetti materiali o di diritti e/o obbligazioni legali espressi in unità monetarie. Caratteristiche di un siffatto schema di rinnovamento sono una consistenza iniziale, una accessione cumulativamente sommata di poste singole a questo aggregato di rinnovamento e, analogamente, una addizione cumulativa di poste singole di separazione da questo aggregato. Applicando questa rappresentazione è possibile considerare in modo riassuntivo anche il patrimonio « economico » di una azienda industriale come collettivo di rinnovamento.

E' evidente che nel bilancio di apertura, cioè nel punto temporale $t = 0$, in una azienda industriale non si hanno soltanto valori di proprietà (a_{i-1}) ma anche obbligazioni (b_{i-1}). La semplice differenza tra queste due ($a_{i-1} - b_{i-1} = v_{i-1}$) dà il patrimonio (v_{i-1}) proprio dell'azienda industriale considerata all'inizio dell'anno ($i - 1$). Questo diagramma differisce dal precedente in quanto il tratto degli esborsi cumulativi dell'aggregato del patrimonio economico non esce dall'origine ma dal punto che corrisponde alle obbligazioni del primo gennaio. Anche qui si possono indicare le due importanti grandezze che consistono nella distanza perpendicolare tra i due tratti e nella distanza orizzontale.

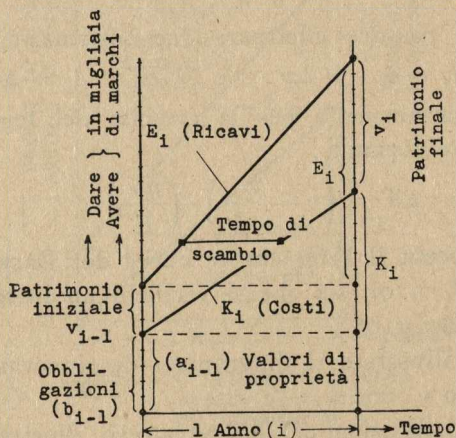


Fig. 6 - Patrimonio iniziale e finale in presenza di obbligazioni.

Nella Fig. 6 l'interesse dovrebbe tuttavia concentrarsi in primo luogo sulla distanza verticale che dà la grandezza del patrimonio all'inizio o alla fine. Lo sforzo e lo scopo di ogni azienda industriale consiste

nell'ingrandire la distanza verticale tra i due tratti nel corso dell'anno — cioè il patrimonio economico. Questo capitale o patrimonio economico viene rappresentato mediante la distanza verticale alla fine o all'inizio dell'anno. Il tratto della differenza ($\bar{v}_i - v_{i-1}$) corrisponde nel linguaggio contabile all'utile annuale ($+\Delta v$), e in quello di Marx al « plusvalore ».

Il concetto di plusvalore che Marx ha illustrato nella sua opera principale, *Das Kapital*, ha nella sua teoria economica una parte decisiva. Questo concetto venne svolto senza la conoscenza o senza l'impiego delle relazioni contabili. Peccato che Carlo Marx nel suo secolo non abbia trovato degno contraddittore il quale evitasse che l'errore economico derivato da questa parola si diffondesse nel mondo intero. Infatti mentre l'utile annuo — detto anche incremento patrimoniale annuale (Δv) — è una grandezza assolutamente legittima che oggi viene ammessa da tutti gli economisti competenti, il plusvalore di Marx è stato malamente impiegato come grido di guerra col quale gli operai delle aziende industriali dovrebbero essere mobilitati contro gli imprenditori. Inoltre, « secondo la classica definizione di Joseph Schumpeter, è compito degli imprenditori di portare innanzi lo sviluppo economico combinando in modo nuovo i fattori di produzione terra, capitale e lavoro, di risvegliare nuovi bisogni o di soddisfare meglio gli antichi ». ⁽⁴⁾.

In ciò è incluso lo sforzo di un incremento patrimoniale annuale ($+\Delta v$).

Nella pratica dell'economia quotidiana gli incassi e le spese non affluiscono tuttavia costantemente, ma in conseguenza delle prestazioni messe a disposizione del mercato e di quelle che l'impresa prende dal mercato in ammontari parziali discontinui. La rappresentazione di tratti rettilinei per i ricavi cumulativi (= prestazioni cedute al mercato) e i costi cumulativi (= prestazioni prese dal mercato) va quindi considerata solo simbolicamente.

Se ci si vuole avvicinare maggiormente all'andamento economico concreto, si devono dividere tanto i ricavi che i costi annuali in poste parziali dalle quali poter derivare i singoli ammontari parziali grandi o piccoli. In questo modo esiste una determinata relazione tra il dare e il prendere. Se si cerca di renderla evidente, si può, partendo dai valori annuali, rappresentare temporalmente e quantitativamente prestazioni uniformemente distribuite come approssimazioni al processo economico

(4) Rolf SCHREIBER, *Die Stellung des Unternehmers zum Staat*, VDI-Nachrichten, N. 32.

concreto. In ogni modo una simile curva a gradinata si avvicina all'andamento economico più di una linea retta crescente corrispondente a un flusso continuo.

Le curve dei ricavi e della spesa di un'impresa industriale che si trovi precisamente in equilibrio economico senza che non possa mettere in evidenza *nessun* incremento patrimoniale durante l'anno, hanno un andamento parallelo. Una figura siffatta corrisponde ad una uguale entità delle prestazioni e delle controprestazioni. Poiché sull'ordinata sono riportate le unità monetarie, questa rappresentazione a gradinata significa che ogni prestazione ceduta (Dare) soltanto dopo decorso il tempo di scambio (T) trova controprestazione di uguale valore (Avere) cui corrisponde un ammontare monetario di uguale entità. La prestazione reale (Dare) a partita doppia non viene registrata in un conto di consistenza, ma nel conto profitti e perdite (Avere). La controprestazione reale viene contabilmente considerata soltanto dopo decorso il tempo di scambio e portata in Avere di un conto di consistenza: le controposte relative vengono registrate in Dare del conto profitti e perdite.

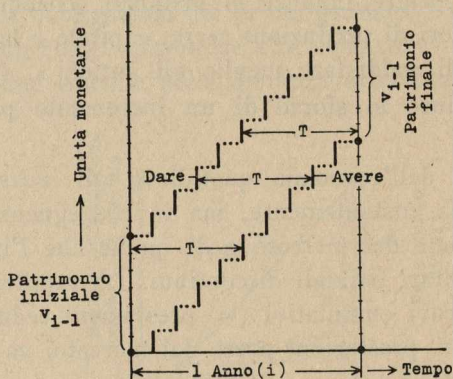


Fig. 7 - Patrimonio iniziale e finale.

In un diagramma siffatto viene messo in evidenza che non soltanto in una economia di baratto, in cui il tempo di scambio è $T = 0$, ma anche in una economia capitalistica esiste uguaglianza tra il dare e il prendere, fintanto che ci si trova in una situazione stazionaria. In una situazione stazionaria nel corso dell'anno il patrimonio né cresce né si riduce ($\pm \Delta v = 0$).

Se tuttavia una azienda industriale presenta un incremento del patrimonio, ciò significa che le curve del Dare e dell'Avere divergeranno.

Questo corrisponde ad un aumento della distanza verticale tra la curva del dare e dell'avere nel corso dell'anno. L'incremento di questa distanza perpendicolare è stato oggetto di molte discussioni politico-economiche. Dal punto di vista puramente contabile esso significa incremento patrimoniale ($+ \Delta v$), che tuttavia nella dialettica di Marx è stato indicato come plusvalore. Al concetto di plusvalore è stata parimenti associata l'idea che esso sia iniquo quando una azienda industriale lo riservi a sé invece di farne parte ai collaboratori.

Anche attualmente questo pensiero, che è connesso col cosiddetto risparmio salariale o salario d'investimento, ha un certo ruolo nelle discussioni politico-economiche. Viene sempre considerato iniquo che la azienda industriale non faccia partecipi i collaboratori degli incrementi patrimoniali, ma li metta a disposizione di coloro che hanno apportato il patrimonio iniziale o li destini a nuovi investimenti e all'ammodernamento. Il concetto di risparmio salariale si fonda sul pensiero che attraverso la collaborazione vengono creati « plusvalori » nell'azienda. Questo può essere ottenuto soltanto in modo che i costi siano inferiori ai ricavi. Di qui la concezione che i salari siano inferiori al valore delle merci di nuova produzione. Questa rappresentazione si fonda su un falso giudizio del nostro sistema di contabilità generale.

Se per un incremento patrimoniale annuale ($+ \Delta v$) rappresentiamo le prestazioni e le controprestazioni in forma a gradinata, risulta esistere una chiara relazione tra il dare e il prendere — corrispondente cioè alla stessa altezza della scala o a quella delle unità monetarie che la rappresentano. Un incremento patrimoniale annuale non fa tuttavia ancora sì che nei singoli salti discontinui della scala sia « guadagnato di più » di quanto « viene consumato » ma solo che la sequenza temporale delle prestazioni cedute decorra in un ritmo più breve di quello delle prestazioni richieste.

Nella Fig. 8 questo viene illustrato con un esempio semplice. Si suppone che il patrimonio iniziale ammonti a 12 unità monetarie e inoltre che i costi annuali ammontino a 16 unità monetarie e i ricavi a 24. Così il diagramma mostra che l'accrescimento del patrimonio durante l'anno ammonta a 8 unità monetarie. Ciò che ha portato al risultato annuale è la maggiore *frequenza* delle prestazioni cedute rispetto a quelle richieste. Questo fa sì che il diagramma mostri che nel decorso temporale il tempo di scambio (T) diventi sempre maggiore, cioè: tra le prestazioni del Dare, che vengono messe a disposizione del mercato e il punto del tempo in cui vengono richieste le inerenti controprestazioni

(Avere), c'è una distanza temporale sempre maggiore. La rappresentazione di un iniquo arricchimento si fonda sulla falsa opinione che si prenda dal mercato maggior denaro di quanto vi si apporti. Ogni prestazione reale messa a disposizione del mercato corrisponde a un ammontare monetario da introitare e viceversa: ogni prestazione richiesta al mercato corrisponde agli ammontari monetari da sborsare. Nella

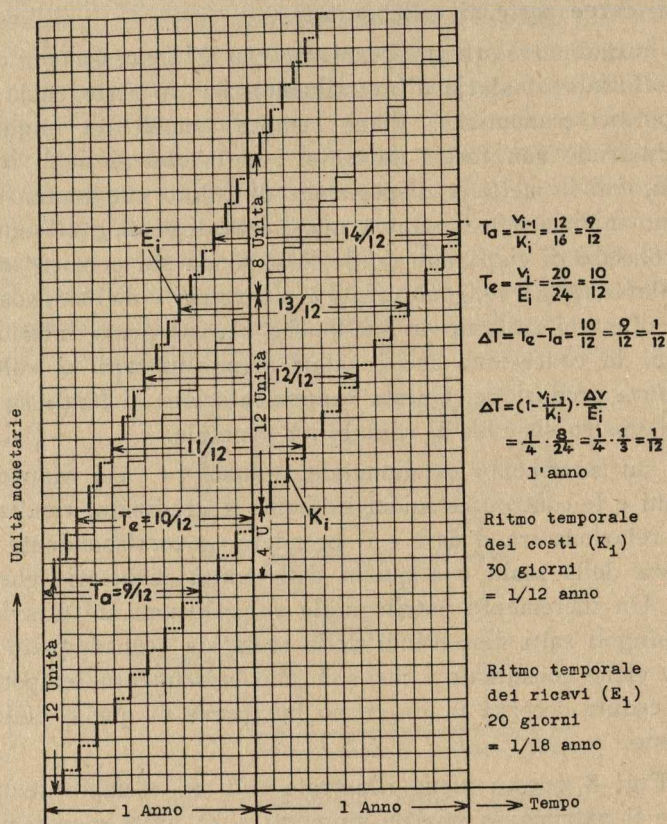


Fig. 8 - Ritmo temporale dei costi e dei ricavi.

contrapposizione della corrente dei beni con quella monetaria si può dire che si deve prendere danaro dal mercato prima che si possa darne. Non si tiene conto del fatto che l'incremento patrimoniale consiste in un accrescimento effettivo della prestazione reale annua che si basa su un accorciamento del ritmo di consegna (20 giorni invece di 30) e non nell'incremento dei singoli ammontari monetari.

La divergenza delle curve del Dare e dell'Avere condurrebbe a una crescita illimitata del tempo di scambio (T), se alla conclusione dell'anno una parte di queste maggiori prestazioni non fossero messe a disposizione di coloro che hanno apportato il capitale iniziale e di coloro che hanno contribuito con l'attività creativa e imprenditoriale all'aumento patrimoniale.

Come risulta dalla Fig. 11, alla fine dell'anno la curva dell'Avere fa un salto all'insù, che corrisponde a una sottrazione patrimoniale ⁽⁵⁾.

La Fig. 6 rappresenta nel modo più elementare le due possibilità estreme di un incremento patrimoniale: tenendo fermo un dato ammontare del ricavo annuo (E_i), come ad esempio con prezzi stabili invariati come per i prezzi imposti, c'è la possibilità di un incremento patrimoniale ($+ \Delta v$) esclusivamente limitando le spese (K_i) a favore di un capitale di risparmio. Viceversa: ferme restando le spese annue (K_i), come ad esempio in ogni azienda industriale i cosiddetti costi fissi e anche gli oneri sociali, un accrescimento patrimoniale può essere ottenuto soltanto con l'incremento dei ricavi annui (E_i). Se si pone questo ricavo annuo come prodotto del prezzo unitario (p_E) e delle quantità vendute (q), si ha $E_i = p_E \cdot q$ e quindi ogni incremento

$$\Delta E = p_E \cdot \Delta q + q \cdot \Delta p_E \quad \text{in valori annuali,}$$

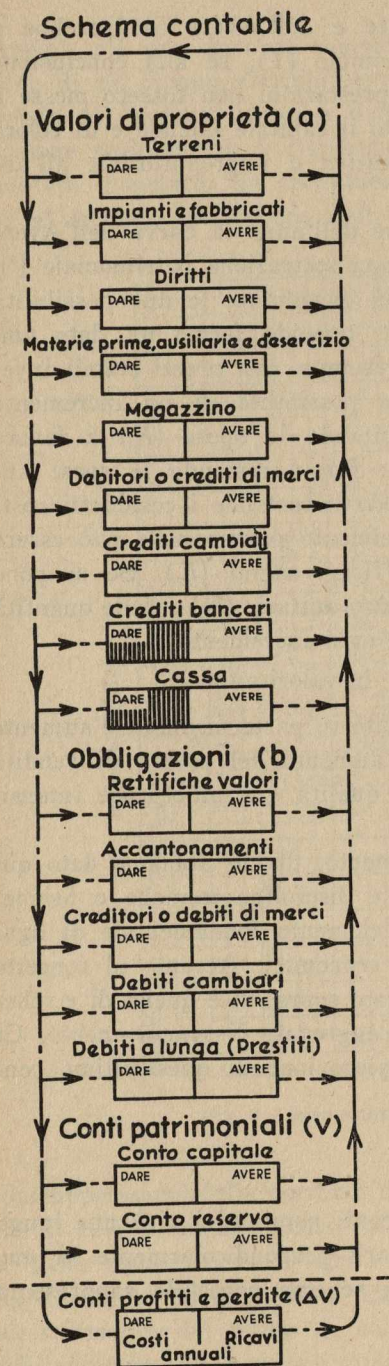
cioè questo incremento può essere raggiunto in parte mediante l'aumento della produzione (Δq) e in parte con l'aumento del prezzo di vendita (Δp_E) in seguito al miglioramento della qualità e a un'efficace intensificazione della pubblicità.

Il concetto di aggregato di rinnovamento, di cui abbiamo dato qui soltanto pochi esempi, si applica a molte discipline tecniche e fisiche. Qui basta osservare che esso è anche l'elemento fondamentale di ogni rappresentazione funzionale dei processi economici. Accanto al concetto di aggregato di rinnovamento, come indicato sopra, vi è quello di « schema contabile » come sintesi di *parecchi* aggregati di rinnovamento. Ci rivolgiamo ora alla descrizione e alla spiegazione di quest'ultimo concetto.

IV

In ogni azienda industriale oltre ai conti nominativi vi è una lunga serie di altri conti. E' opportuno ordinarli perpendicolarmente in uno schema contabile. In questa forma ogni schema contabile rappresenta

(5) Cfr., V.



una sintesi dei corrispettivi aggregati di rinnovamento, come risulta dai conti patrimoniali di una azienda. Nella Fig. 9 è illustrato uno schema contabile, il quale naturalmente non può essere che uno schema. Per ogni azienda vi saranno modificazioni individuali allo stesso. Il principio rimane tuttavia uguale per tutte le aziende. Lo schema contabile contiene nella parte superiore tutti i conti dei valori di proprietà (a), nel gruppo successivo tutti i conti delle obbligazioni (b) e nella parte inferiore tutti i conti patrimoniali (v).

Per una migliore evidenza dei risultati annuali dai conti patrimoniali viene distinto ancora un cosiddetto conto profitti e perdite il quale mostra le *variazioni* del patrimonio totale (Δv) durante l'anno. In pratica questo, come già accennato, è detto « conto profitti e perdite ». Esso viene per lo più raggruppato ancora in sottoconti per ottenere una indicazione migliore per le singole specie di costi e di entrate. Per la comprensione del processo di rinnovamento del patrimonio economico questa distinzione è tuttavia insignificante. Se ancora oggi in molti casi viene data molta importanza all'indicazione delle singole specie di costi e di ricavi, per il risultato complessivo è tuttavia decisivo soltanto l'am-

Fig. 9 - Schema contabile.

montare delle entrate totali e dei costi totali. Servendosi di un diagramma di rinnovamento si noterà che il patrimonio economico nel corso di un anno va soggetto a rinnovamento (Fig. 6) per il fatto che nelle singole poste piccole e grandi da un lato sorgono costi e dall'altro ricavi. Per servirsi di un siffatto schema contabile è necessaria una linea circolare la quale dia una indicazione per il collegamento dei conti. Essa consiste nel fatto che ci si deve muovere soltanto nel senso delle frecce e mai contro corrente. Ogni procedimento contabile richiede registrazioni numeriche in *due* diversi conti, dove ogni uscita da un conto ha come conseguenza una registrazione in *Avere* e ogni entrata una registrazione in *Dare*. Inoltre si deve distinguere tra i conti dei valori di proprietà, che per definizione rappresentano poste del *Dare*, mentre le obbligazioni e il patrimonio proprio per definizione vengono dati nelle poste dell'*Avere*.

Per far meglio risaltare la connessione con la definizione del patrimonio, esemplifichiamo questo schema contabile nella successiva Fig. 10, in modo che tutte le consistenze dei valori di proprietà siano riassunte in un unico conto, come pure le differenti consistenze delle obbligazioni e dei conti patrimoniali. Allora la definizione del patrimonio è:

$$\text{Valori di proprietà (a) — Obbligazioni (b) = Patrimonio (v).}$$

Ai primi due gruppi corrispondono consistenze effettive, siano esse attività o passività. Il conto patrimoniale si esprime cioè sempre come differenza. Con una leggera modificazione questa equazione può essere adattata all'equazione di bilancio di qualsiasi unità economica. Cioè:

$$\text{Valori di proprietà (a) = Obbligazioni (b) + Patrimonio (v).}$$

Le variazioni del patrimonio durante l'anno possono essere indicate con $\pm \Delta v$. Con questo si esprime già che il risultato della formazione differenziale della prima equazione può essere tanto positivo che negativo.

Per l'incremento patrimoniale:

$$a + \Delta v - b = v + \Delta v$$

$$\text{oppure } (a + \Delta v) - b = v + \Delta v$$

$$\text{o } a - (b - \Delta v) = v + \Delta v$$

Nel primo caso vengono aumentati i valori di proprietà (a); nel secondo vengono diminuite le obbligazioni (b).

Le due possibilità vengono realizzate con una indicazione *unitaria*: registrazione nel lato del *Dare* dei conti (a o b). Per una riduzione patrimoniale

$$a - \Delta v - b = v - \Delta v$$

$$\text{oppure } (a - \Delta v) - b = v - \Delta v$$

$$\text{o } a - (b + \Delta v) = v - \Delta v$$

Nel primo caso vengono diminuiti i valori di proprietà (a). Nel secondo vengono accresciute le obbligazioni (b). Anche qui possono darsi *due* diverse possibilità attraverso una indicazione *unitaria*: registrazione nel lato dell'avere dei conti (a o b).

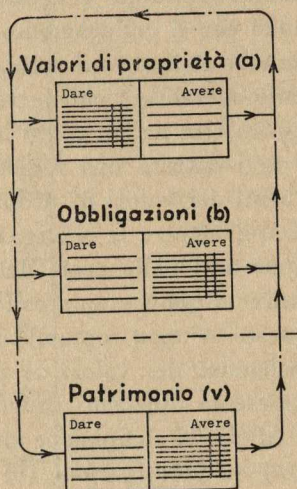


Fig. 10 - Valori di proprietà (a) — Obbligazioni (b) = Patrimonio (v).

La terza variante consiste nel fatto che i valori di proprietà (a) e le obbligazioni (b) vengono aumentati o diminuiti dello stesso ammontare Δv .

Così il patrimonio resta invariato. Sotto VI torniamo ancora su questo fatto.

Per la nuova formazione del patrimonio potrebbe ancora essere discusso il procedimento contabile tra il conto profitti e perdite e uno dei conti (a o b).

Alla spedizione di una merce nei libri dell'azienda fornitrice il valore di fattura viene registrato nel lato dell'Avere del conto profitti e perdite. Questo corrisponde ad un ricavo dell'impresa. A seconda della connessione col compratore, il controvalore viene pagato

con monete e banconote *oppure*

con un assegno *oppure*

con una tratta *oppure*

con l'accensione di un debito.

I quattro conti dei valori di proprietà corrispondenti nei registri del venditore vengono gravati dell'importo di vendita sul lato del Dare.

Per l'ottenimento della merce vengono sostenuti costi nel più ampio senso del termine. Questi costi consistono primariamente dell'impiego di materiali e di salari, ma anche di una lunga serie di spese come ad esempio interessi per i crediti assunti, le imposte e le spese di diversa specie oltre agli ammortamenti. I costi primari vengono normalmente pagati in contanti o con assegni bancari. In questi due casi l'ammontare degli impieghi viene registrato in *Avere dei crediti bancari* o in *Avere di cassa*. Uscendo dal lato destro dello schema contabile ci si imbatte ancora sulla direzione circolare e si percorre l'andamento circolare nella direzione delle frecce fintanto che a sinistra in basso appare il lato del *Dare del conto profitti e perdite*. Su questo lato del *Dare* vengono accumulati tutti i costi sostenuti annualmente per la lavorazione.

Un accenno particolare richiedono gli ammortamenti che devono effettuarsi sugli edifici e sugli impianti e che corrispondono alla vendita o alla vendita virtuale degli oggetti di proprietà relativi. Gli ammortamenti vengono quindi registrati in *Avere del conto « edifici e impianti »*, e all'occorrenza anche in *Avere del conto materie prime, ausiliarie e di esercizio o del conto magazzino*. Anche in questi casi ci si muoverà dal lato dell'*Avere* di questi conti verso destra in direzione della freccia sino al conto *profitti e perdite*, che viene caricato sul lato del *Dare* delle spese nominate. Comunque importante sia la cura del rinnovamento futuro degli edifici e degli impianti, non si deve trascurare che ammortamenti esageratamente cautelativi devono condurre al rincaro dei prodotti industriali. L'aumento dell'ammortamento deve necessariamente elevare i costi annuali complessivi (K_i). Se l'azienda dovesse ciononostante dare un profitto annuale, si dovrebbero necessariamente aumentare i prezzi di vendita (p_E) sia che si possano aumentare le quantità prodotte (ed esitabili!), sia che attraverso una rafforzata produzione di massa il ricavo annuo (E_i) venga corrispondentemente accresciuto fermi restando i prezzi (p_E).

Sulle possibilità di poter aumentare i ricavi annui E_i mediante l'accresciuta produzione in parallelo coi costi annuali (K_i), le opinioni sono ancora divergenti; in particolare si deve considerare che i costi annuali (K_i) crescono sostanzialmente in modo più che proporzionale all'accresciuta produzione (q) mentre il ricavo annuo (E_i) cresce meno che proporzionalmente o, in altri termini: al crescere della produzione (q) crescono i *costi marginali* mentre al contrario gli *introiti marginali* si contraggono.

Riassumendo, si può dire che il risultato annuale può essere pre-

sentato a partita doppia in duplice modo: primo, come differenza tra ricavi e costi annuali; il secondo modo è che alla fine dell'anno, completati i saldi di tutti i conti, la somma di tutte le obbligazioni viene sottratta dalla somma di tutti i valori di proprietà. Con un'eccedenza di tutti i valori di proprietà rispetto alle obbligazioni si ottiene la consistenza patrimoniale di fine anno. Se la consistenza finale (\bar{v}_i) è maggiore della consistenza iniziale (v_{i-1}), si può impiegare l'equazione

$$\bar{v}_i = v_{i-1} + \Delta v \quad \text{o} \quad \Delta v = \bar{v}_i - v_{i-1}$$

La grandezza Δv corrisponde all'utile annuo netto (+ Δv).

Se invece si verifica una perdita, la consistenza finale sarà minore di quella iniziale e quindi

$$\bar{v}_i = v_{i-1} - \Delta v \quad \text{o} \quad \Delta v = v_{i-1} - \bar{v}_i$$

L'eccedenza, che in caso di utile netto alla fine dell'anno si trova nel conto profitti e perdite, viene distribuita in modo che l'incremento patrimoniale (+ Δv) risulti dall'iscrizione in Avere di un conto patrimoniale e nella controposta (+ Δv) secondo l'andamento della connessione circolare che realizza l'uguaglianza in Dare del conto profitti e perdite.

Nel caso opposto di un risultato negativo (cioè con una somma del Dare maggiore di quella dell'Avere nel conto profitti e perdite) l'ammontare negativo (— Δv) per bilanciare deve essere registrato nel lato dell'Avere del conto profitti e perdite e seguendo l'andamento della connessione circolare sul lato del Dare del conto di capitale o del conto riserve. Una siffatta registrazione diminuisce il patrimonio tanto se va in conto capitale che in conto riserve, poiché ogni posta del Dare nei conti patrimoniali corrisponde ad un Δv negativo.

Con l'ausilio degli schemi contabili ora discussi si possono fare tutte le registrazioni che possono presentarsi nella contabilità di una azienda.

Per la determinazione della variazione patrimoniale ($\pm \Delta v$) durante un anno — che si definisce « guadagno » o « perdita » — non basta considerare il caso singolo, l'affare singolo o la registrazione singola, ma si devono sempre considerare i valori del conto profitti e perdite di pertinenza annuale. Un calcolo del profitto o della perdita, che ad esempio si riferisca soltanto a 3 o a 7 mesi, non dà nessuna informazione utilizzabile. Il fatto che ci si debba sempre riferire a *valori annuali* viene ancora ampiamente trascurato dall'economia politica teorica o considerato come irrilevante.

V

I fatti economici di ogni azienda che trovano espressione *numerica* possono, come indicato nel diagramma del conto patrimoniale, Fig. 6, essere rappresentati da un diagramma di rinnovamento. In questo dia-

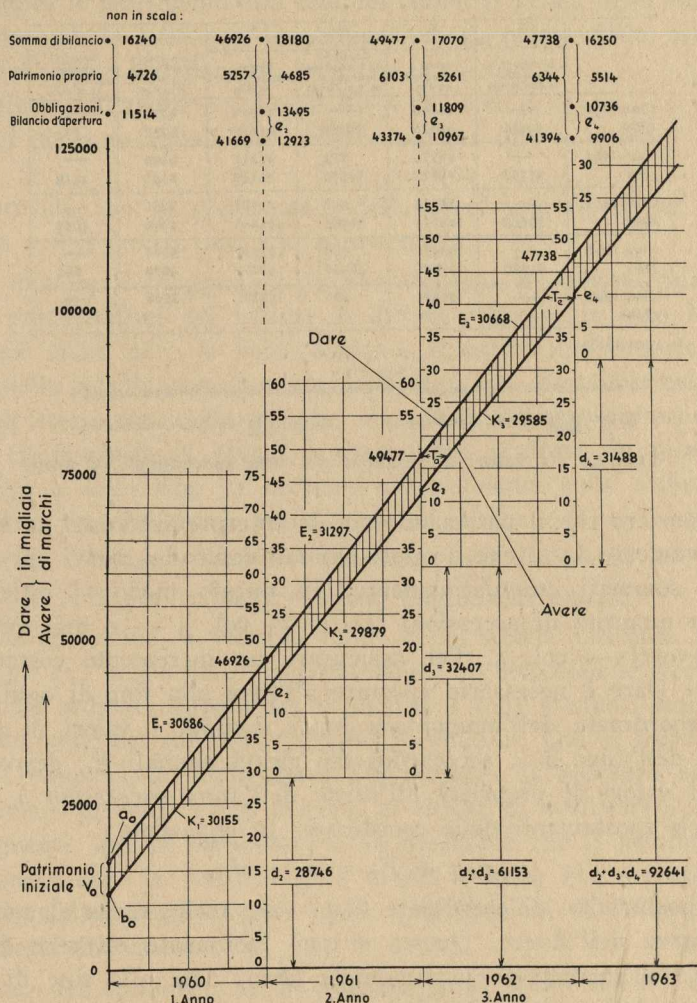


Fig. 11 - Curva del Dare e dell'Avere di un'azienda industriale.

gramma la distanza perpendicolare tra le linee del Dare e dell'Avere corrisponde al patrimonio di inizio e di fine anno o capitale, la distanza orizzontale ai tempi di scambio che per esempio nella costruzione di

macchine si trovano secondo esperienza tra i 50 e i 100 giorni. In seguito il diagramma di rinnovamento del patrimonio di una azienda viene modellato sulla pratica (Fig. 11). I dati di partenza sono tratti dalla contabilità dell'azienda studiata per gli anni 1960-63 e indicati nella seguente tabella:

1	2 Dare		4 Avere		6	7
	Ricavi (E_i) annuali in m.d.m./anno	Valori sommati in m.d.m.	Costi (K_i) de frazioni (c_i) annuali in m.d.m./anno	Valori sommati in m.d.m.	Dare-Avere = Patrimonio $V_i = V_{i-1} + \Delta v_i$ in m.d.m.	Profitti annuali $\Delta v_i = V_i - V_{i-1}$ in m.d.m.
1. Jan. 1960	—	16240	—	11514	4726	—
1960	30686	46926	30155	41669	5257	531
1. Jan. 1961	—	46926	572	42241	4685	—
1961	31297	78223	29879	72120	6103	1418
1. Jan. 1962	—	78223	842	72962	5261	—
1962	30668	108891	29585	102547	6344	1083
1. Jan. 1963	—	108891	830	103377	5514	—
1963	31000	139891	30420	133797	6094	580
1. Jan. 1964	—	139891	594	134391	5500	—
1964	—	—	—	—	—	—

1. Jan. 1965

$$a_{i-1} - b_{i-1} = V_{i-1} \text{ oppure}$$

$$a_{i-1} = V_{i-1} + b_{i-1}$$

Totale di bilancio = Valori di proprietà = Patrimonio proprio + Obbligazioni nel Bilancio d'apertura

$$T_0 = \frac{V_{i-1}}{K_i} = \frac{5261}{29585} = 0,178 \text{ U.a. oppure } 65 \text{ giorni}$$

$$T_0 = \frac{V_i}{E_i} = \frac{6344}{30668} = 0,2065 \text{ U.a. oppure } 75,4 \text{ giorni}$$

TABELLA 1 - Valori di bilancio per una successione di anni.

Il pensiero che il patrimonio sia da interpretare come un aggregato di rinnovamento fa sì che i valori annuali tanto dei ricavi che dei costi vengano sommati cumulativamente. In questo modo si ottiene negli anni una quantità di accessioni (Dare) — col. 3 — e una quantità di spese (Avere) — col. 5. Per assicurare un incremento costante della curva del Dare è necessario spostare all'insù alla fine di ogni anno la rete di coordinate dell'ammontare (d_{i+1}). Quindi i valori di proprietà all'inizio dell'anno a_{i-1} , accresciuti dei ricavi annuali E_i , devono essere uguali ai valori di proprietà all'inizio dell'anno successivo a_i relativamente agli spostamenti delle coordinate. In equazione:

$$a_{i-1} + E_i = a_i + d_{i+1}$$

Questo spostamento di coordinate (d_{i+1}) vale anche senza alcuna riserva per la curva dell'Avere. Questa si può facilmente ottenere dalle due equazioni dell'incremento patrimoniale (Δv), date alla fine di IV per la chiusura della partita doppia.

Il profitto annuale (Δv) viene messo in evidenza in due diversi modi:

a) eccedenza degli introiti (E_i) sui costi (K_i):

$$\Delta v = E_i - K_i$$

$$\text{Profitto annuale} = \text{Ricavi} - \text{Costi}$$

b) eccedenza del patrimonio finale (\bar{v}_i) sul patrimonio iniziale (v_{i-1}):

$$\Delta_v = \bar{v}_i - v_{i-1}$$

Quindi: $E_i - K_i = \bar{v}_i - v_{i-1}$

oppure: $v_{i-1} + E_i = K_i + \bar{v}_i$

Qui \bar{v}_i indica il patrimonio alla fine dell'anno (i) prima della sottrazione.

Analogamente vale per le obbligazioni \bar{b}_i prima della sottrazione.

Inoltre dalla linea del dare $d_{i+1} = E_i - (a_i - a_{i-1})$

e dalla linea dell'avere $d_{i+1} = K_i - (\bar{b}_i - b_{i-1})$.

Se si pongono uguali entrambi i dati per d_{i+1} si ottiene

$$v_{i-1} + E_i = K_i + \bar{v}_i$$

così è provato che lo spostamento delle coordinate (d_{i+1}) per la curva del Dare e dell'Avere vale allo stesso modo.

Per mettere il diagramma di rinnovamento in sicura relazione con le altre pubblicazioni dei bilanci si devono indicare in esso la somma di bilancio come pure le obbligazioni e il patrimonio proprio. Questo avviene nella tabella non in scala della Fig. 11. Essa contiene parzialmente gli stessi dati della tabella, ma anche ulteriori informazioni. Il bilancio di apertura al primo gennaio 1960 si trova in tabella nella prima riga e nella Fig. 11 ordinato verticalmente sulla ordinata principale. Alla fine del primo anno (1960) risultano

$$a_o + E_1 = 16240 + 30686 = 46926 \text{ migliaia di marchi e}$$

$$b_o + K_1 = 11514 + 30155 = 41669 \text{ migliaia di marchi}$$

Entrambe le somme si trovano tanto nella tabella (seconda riga) che nella Fig. 11, nell'ultima indubbiamente in disposizione verticale. A destra della ordinata situata tra il 1960 e il 1961 stanno i numeri dopo l'avvenuto saldo dei conti e le rettifiche contabili. Qui si trova il nuovo totale di bilancio, le obbligazioni del bilancio di apertura come pure il patrimonio proprio. Viene lasciato al lettore di verificare i dati degli anni seguenti; qui in particolare è da osservare che il patrimonio proprio *prima* e *dopo* la rettifica nella tabella e nella Fig. 11 appare contrapposto; nella maggior parte delle pubblicazioni di bilancio non si trova questa indicazione.

Siamo dell'opinione che il diagramma di rinnovamento come presentato nella descrizione che precede dia una visione più ampia e migliore dell'andamento economico di una azienda dei bilanci sinora usuali. A questi è implicito l'errore fondamentale di esprimere soltanto quadri momentanei dell'azienda; mentre l'accadimento economico può e deve essere rappresentato esclusivamente in un diagramma temporale. Il

fattore tempo, che in tutte le cose della vita ha un ruolo così decisivo, in un diagramma di rinnovamento viene espresso in modo molto più chiaro. Così in esso si può facilmente scorgere come il patrimonio proprio, i valori di proprietà e le obbligazioni siano variati nel corso degli anni. Con questa descrizione e rappresentazione otteniamo un quadro fedele dell'accadimento economico del passato. Certamente le anticipazioni sul futuro, da attuarsi come estrapolazioni delle curve del Dare e dell'Avere in tempi successivi, possono essere date soltanto con una probabilità più o meno grande. Qui si presentano quegli imponderabili che sono connessi ai fatti umani.

Tuttavia col diagramma di rinnovamento del patrimonio economico — e soltanto con questo — viene scoperta una grandezza temporale sinora completamente trascurata: il tempo di scambio (T).

Da questo diagramma di rinnovamento rileviamo che nella nostra economia capitalistica lo scambio di beni e di servizi si realizza con uno spostamento di fase, il cui valore numerico possiamo dare in unità annuali o giorni di calendario e precisamente tanto per l'inizio (T_{i-1}) come per la fine (T_i) di ogni anno; le formule relative sono:

$$T_{i-1} = \frac{v_{i-1}}{K_i} \quad \text{e} \quad T_i = \frac{v_i}{E_i}$$

Per l'anno 1962 troviamo ad esempio nell'azienda studiata

$$T_{i-1} = 64,9 \text{ giorni e } T_i = 75,5 \text{ giorni}$$

Ciò significa per l'anno 1962 un incremento del 16%, ossia in formula:

$$\frac{\Delta T}{T_{i-1}} = \left(\frac{K_i}{v_{i-1}} - 1 \right) \cdot \frac{\Delta v}{E_i} = 4,623 \cdot 0,0351 = 16\%$$

L'ammontare assoluto di ΔT risulta o mediante differenza come 75,5 — 64,9 = 10,6 giorni, o impiegando la formula

$$\Delta T = \left(1 - \frac{v_{i-1}}{K_i} \right) \cdot \frac{\Delta v}{E_i} \cdot 365. \text{ In giorni di calendario:}$$

$$\Delta T = 0,8222 \cdot 0,0351 \cdot 365 = 10,59 \text{ giorni.}$$

VI

Ogni esperto contabile sa quali difficoltà insorgono da una svalutazione monetaria serpeggiante o deliberata per la tenuta di un ordinato sistema contabile. Ma anche il semplice cittadino dedito alla professione sente ogni svalutazione monetaria come un peso e una frustrazione. La storia economica ci insegna che la svalutazione monetaria è stata in

ogni tempo una calamità dell'equilibrio economico e che essa insieme può portare alla distruzione delle unità sociali. Si potrebbe addirittura essere tentati di dire che la svalutazione è la fonte di *tutti* i disturbi economici.

La spirale prezzi-salari viene in ogni caso sentita come una delle piaghe dell'umanità e come contraddittoria al sano giudizio ⁽⁶⁾. A torto singoli gruppi di interessi accusano le loro controparti di essere responsabili del corso delle cose. La catena concettuale di causa ed effetto può essere usata da ogni parte per attribuire all'avversario una colpa.

Coloro i quali mettono a disposizione le loro prestazioni attribuiscono alle aziende industriali la colpa dell'aumento dei prezzi. Mentre al contrario le aziende alle quali sino a un certo grado la formazione del prezzo è imposta dal mercato, danno ai dipendenti la colpa dello stesso fenomeno d'aumento dei prezzi in conseguenza delle rinnovate richieste di aumento degli stipendi e dei salari.

Numericamente i lavoratori dipendenti sono la stragrande maggioranza e dovrebbero formare circa l'80% di tutti gli attivi. Non c'è quindi da attendersi che questa stragrande maggioranza sia disposta a fare il primo passo per la stabilizzazione dei prezzi o addirittura per la loro riduzione.

Ma nell'*attuale* costituzione del diritto commerciale di tutti i paesi è parimenti poco probabile che le aziende facciano il primo passo verso la stabilizzazione senza le necessarie assicurazioni economiche.

Sembra quindi logico che attraverso le modificazioni delle disposizioni delle leggi commerciali si creino le premesse affinché le aziende facciano questo primo passo.

Certamente è per questo necessario che l'andamento economico sia rilevato secondo il principio fondamentale della partita doppia. Si può obiettare che una siffatta questione fondamentale non può dipendere da un metodo contabile; ma si deve nuovamente affermare che *tutte* le aziende, ovunque esse svolgano la loro attività, adottano oggi la stessa tecnica contabile introdotta dall'iniziatore della contabilità fra Luca Pacioli (1494).

Se volessimo prendere misure razionali in tema di spirale prezzi-salari non potremmo esimerci dal considerare i principi della partita doppia nella misura in cui ciò è necessario per comprendere i fatti economici e le misure contabili inerenti. Come già osservato, nella spirale

(6) Hans BOLZA, *Wie kann man der Geldentwertung entgegenreten?*, Universitätsdruckerei, H. Stürtz AG, Würzburg, 1968.

prezzi-salari si tratta di una questione di numeri. Questo fatto non dovrebbe essere posto in dubbio; poiché chiunque soffre della svalutazione monetaria sperimenta già nella propria esistenza che sono i numeri a procurargli inconvenienti. Perché allora non influenzare i valori numerici delle registrazioni senza interferire *direttamente* nella formazione dei prezzi del singolo affare?

Con la partita doppia ogni consistenza — sia essa dal lato dei valori di proprietà o da quello delle obbligazioni — viene ordinata in un conto. E' noto che tra le obbligazioni si mettono gli « accantonamenti » nel cui lato dell'Avere vengono iscritte le obbligazioni che per loro natura verranno a scadere solo negli anni venturi. Questo pensiero è conforme alle misure che si possono prendere per contrastare efficacemente la svalutazione monetaria.

Nel tentativo di trovare una via d'uscita alla spirale prezzi-salari si deve pervenire a una sintesi che tenga conto delle due seguenti esigenze :

a) i compratori devono essere protetti dall'accrescimento degli ammontari monetari che si devono dare per l'acquisto delle stesse merci in diversi periodi di tempo;

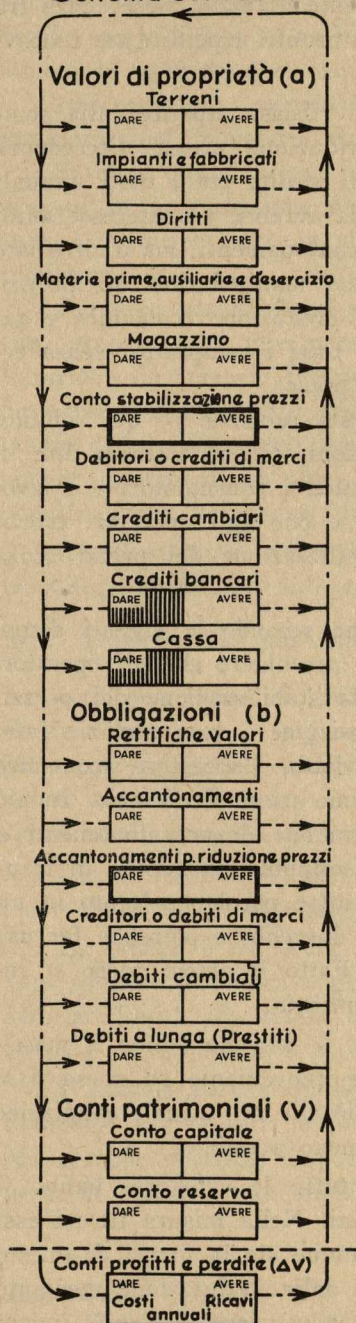
b) gli operatori economici devono essere protetti affinché la differenza tra i loro ricavi e i loro costi annuali non si riduca via via nel corso del tempo sino a diventare negativa.

La sintesi perseguita potrebbe realizzarsi quando nella legge commerciale fosse fatto obbligo ad ogni azienda di tenere due nuovi conti, tra i valori di proprietà un conto stabilizzazione prezzi, tra le obbligazioni un conto accantonamenti per riduzioni di prezzo. (Vedi Fig. 12).

Alla fine di un periodo contabile (per lo più al 31 dicembre) vengono calcolati gli ammortamenti secondo le norme vigenti; essi tuttavia non vengono come sin qui portati in piena misura in diminuzione dei *valori di proprietà*. Vengono anzi riesaminati gli ammortamenti notoriamente sinora troppo elevati rispetto all'usura effettiva. La parte degli ammortamenti giustificata da questo esame viene iscritta in Avere dei conti di proprietà come fatto sinora, il resto — ad esempio un terzo della somma dell'ammortamento annuo — viene iscritto in Avere del nuovo conto « accantonamenti per le riduzioni di prezzi ». La somma totale di ammortamento viene tuttavia registrata come tradizione in Dare del conto profitti e perdite.

Nell'anno successivo il valore di fattura della merce venduta viene calcolato secondo i noti e provati metodi e come tradizione registrato in Avere

Schema contabile



del conto profitti e perdite. Il risultato annuale come differenza tra ricavi e costi non viene quindi in nessun modo toccato o mutato. Esso inserisce solo l'effetto della proposta di riforma del diritto commerciale. Il controvalore della merce fornita deve essere al massimo addebitato ai compratori per lo stesso ammontare (Dare) come finora. L'aumento del prezzo che nel frattempo risultasse dal calcolo dovrebbe essere portato nel nuovo conto (Dare) stabilizzazione prezzi.

Se dalla verifica contabile non risultasse nessun cambiamento degli introiti da vendite rispetto al calcolo usuale, l'azienda resterebbe libera di decidere di addebitare al compratore l'usuale importo. Si può tuttavia dare ai compratori anche un incentivo concedendo loro uno « sconto » dell'1-2%. L'altezza di questo sconto sarà registrata in Dare del conto stabilizzazione prezzi. La legge dovrebbe stabilire che cosa succede quando la somma di tutte le poste del Dare del conto stabilizzazione prezzi è a fine anno minore, uguale, o maggiore degli « accantonamenti per riduzioni di prezzo » dell'anno precedente. Se la somma è uguale, i due conti vengono a fine anno chiusi con le seguenti registrazioni:

Avere nel conto stabilizzazione prezzi e

Dare in accantonamenti per riduzioni di prezzo.

Fig. 12 - Schema contabile.

Se l'accantonamento non viene interamente esaurito, l'eccedenza fra i due conti dovrebbe essere iscritta nel conto profitti e perdite tra i ricavi annuali (Avere).

Se invece durante l'anno sono concessi ribassi superiori alla somma totale nel conto accantonamenti per riduzione prezzi, l'eccedenza dovrebbe essere iscritta nel conto profitti e perdite tra i costi annuali (Dare). Con un regolamento siffatto l'azienda avrebbe un interesse automatico a esaurire completamente il conto accantonamenti, ma d'altro lato sarebbe scoraggiata dall'adottare disturbanti manipolazioni di prezzo; verrebbe inoltre mantenuto lo stimolo alla produzione economica e razionale. Con un siffatto regolamento legale tutti i compratori senza eccezione sarebbero protetti dagli aumenti di prezzo.

Quand'anche nella realizzazione di questa proposta — qui soltanto accennata — occorressero ulteriori integrazioni, si può tuttavia dire in linea di principio che essa proteggerebbe tutti i consumatori e i lavoratori dipendenti dagli aumenti di prezzo; e che agli operatori economici sarebbe possibile introdurre una stabilizzazione dei prezzi senza pregiudicare il loro conto profitti e perdite.

E' già stato ampiamente accennato che secondo le vigenti disposizioni del codice di commercio non si può presumere che gli operatori economici facciano il primo passo verso la stabilizzazione dei prezzi, e tanto meno coloro che mettono a disposizione i loro servizi. Integrando il codice di commercio nel senso detto, l'operatore economico verrebbe posto in grado di fare questo primo passo necessario. In ciò resta anche implicito che la formazione annuale di accantonamenti a spese di un minore ammortamento sarebbe soltanto una misura di transizione, al massimo di due o tre anni. In altre parole: soltanto in un periodo di transizione da due o tre anni si dovrebbe e potrebbe far uso del corrispondente conto riduzione prezzi. Fatto il primo passo si instaurerebbe automaticamente un nuovo equilibrio.

All'ottenimento di un equilibrio siffatto le aziende hanno il massimo interesse. Esse potrebbero così contare nuovamente su spese *fisse* per i nuovi investimenti a lungo termine, ciò che nell'attuale condizione di inflazione serpeggiante diventa sempre meno possibile.

Ma anche i lavoratori dipendenti di tutte le categorie hanno il massimo interesse a rapporti stabili di prezzi. Nella misura in cui essi risparmiano parte del loro reddito — qualunque sia la forma di questo risparmio — il loro sforzo sarebbe protetto dalla svalutazione mediante un'efficace stabilizzazione dei prezzi. Essi non verrebbero più ingan-

nati sui frutti della loro attività risparmiatrice; nella Repubblica Federale, negli ultimi 12-15 anni i risparmiatori sono stati defraudati di almeno la metà dei loro risparmi.

Inoltre tutti i percettori di redditi fissi sarebbero protetti dalle preoccupazioni monetarie conseguenti dalle forbici dei prezzi.

Sarebbe quindi anche nell'interesse di tutti coloro la cui esistenza si basa sulla prestazione di servizi, ma in particolare nell'interesse di tutti i redditieri, che la stabilizzazione dei prezzi fosse in definitiva realizzata.

Premessa essenziale al successo di questa proposta è certamente che tutti acconsentano alle misure necessarie per l'attuazione della stabilizzazione dei prezzi. Insieme alla transitoria riduzione delle quote di ammortamento dovrebbe essere attuata una transitoria fissazione delle tariffe della controparte. Inoltre dovrebbe essere contemplato un differimento di fase di un anno, poiché soltanto dopo un anno l'effetto della stabilizzazione dei prezzi diventerebbe visibile e sensibile.

Ad illustrazione della proposta, occorrerebbe fare riferimento ai bilanci degli ultimi anni sull'ordine di grandezza degli ammortamenti e degli utili. Dipende dal quoziente $\frac{\text{Ammortamenti in unità monetarie annuali}}{\text{Ricavi di vendita in unità monetarie annuali}}$ su quali percentuali di riduzione di prezzo si deve in media contare. Si deve osservare al riguardo che da parte dei singoli venditori vengono concessi sconti variamente elevati. Decisivi rimangono sempre i *valori annuali*. E questi devono quadrare con gli « accantonamenti per riduzioni di prezzo » attuati nell'anno precedente.

Per tre imprese A, B, e C si avevano nell'anno 1961-1962, 1963-1964 i dati della tabella alla pagina seguente (7).

La tabella è elaborata nella supposizione che nei ricordati quattro anni soltanto due terzi degli ammortamenti effettivamente stabiliti, fossero attribuiti allo scopo mentre un terzo fosse iscritto nel proposto conto « accantonamenti per riduzioni di prezzo ».

I numeri desunti dalla pratica economica mostrano che una suddivisione in due terzi e un terzo condurrebbe a risultati sopportabili. Ma sarebbe possibile disporre diversamente nel caso che la legge ritenesse di stabilire una suddivisione diversa.

(7) *Wegweiser durch deutsche Aktien-Gesellschaften*, 1965.

TABELLA

	Ricavi di vendita in milioni di marchi l'anno	Ammortamento		Divisa in		Accantona- mento in percento delle vendite
		in milioni di marchi l'anno	in percento	$\frac{2}{3}$ per ammor- tamento in milioni di marchi	$\frac{1}{3}$ per accanto- namento in milioni di marchi	
A)						
1961	50,68	2,71	5,35	1,80	0,91	1,80
1962	56,16	2,86	5,09	1,91	0,95	1,69
1963	50,38	2,39	4,74	1,60	0,79	1,57
1964	57,81	2,38	4,12	1,59	0,79	1,37
B)						
1961	26,72	1,96	7,34	1,31	0,65	2,43
1962	31,69	2,37	7,48	1,58	0,79	2,49
1963	35,01	2,82	8,05	1,88	0,94	2,68
1964	46,70	3,52	7,54	2,35	1,17	2,51
C)						
1961	92,51	8,98	9,71	5,99	2,99	3,23
1962	111,77	10,30	9,22	6,87	3,43	3,07
1963	129,49	7,37	5,69	4,91	2,46	1,90
1964	146,68	12,12	8,26	8,08	4,04	2,75

THE CONCEPT OF « RENEWAL » AS LEADING IDEA FOR ALL ECONOMIC EVENTS

In the first chapter is emphasized the importance of the schemes of thinking like axiomatics, differential and integral calculus or the equations of the electromagnetic field.

A similar importance is given to the scheme of renewal dominating all economic events and beginning with a single account of which the outflow is continuously renewed by a correspondent inflow.

The totality of accounts of an enterprise can be arranged in a vertical manner (account-ladder) whereby the asset-accounts are on the top, thereunder the liabilities-accounts and at the bottom as difference between them the so-called « net asset » or property or wealth.

The connection between the single accounts is bound by a circuit which can only be used in a given sense.

Each economic action takes place in form of an output and an input in two different accounts, both expressed in standard-currency.

The property of each enterprise can be seen as a renewal aggregate of which the flow of costs is always in advance to the flow of incomes by a timelag.

By using the account-ladder it is suggested to introduce two new accounts which could control the undesirable movement of the wage-price spiral or even stop it.

ADAPTATION OF REGIONAL INPUT-OUTPUT ANALYSIS TO URBAN GOVERNMENT DECISIONS

by

WERNER Z. HIRSCH

University of California, Los Angeles

INTRODUCTION

Urban governments, although they have existed for hundreds of years, have never before been as large and complex and such big-money spenders as they are today. The city governments of Tokyo, greater London City, and New York each serve more than 8 million people. Many very large cities have annual budgets of a billion dollars or more.

Urban governments, especially those in the highly developed countries of the world, take on a great variety of responsibilities. Not only are they called on to produce the conventional services designed to protect citizens, facilitate their circulation, and attend to their health, education and welfare — increasingly important demands are made on them to meet the cultural and esthetic needs of citizens as well.

This paper will be restricted to a consideration of local, urban governments and will present an urban public services expenditure projection model and a regional planning model to evaluate alternative plans in terms of their net fiscal health results. Input-output techniques are employed, though to a different degree, in each model.

URBAN GOVERNMENT EXPENDITURE PROJECTIONS

Many different methods have been used to project government expenditure. Some projections follow the trend of gross national product, national income, or government revenue.

A second method relates to the projection of the level of public need. Since the need for more and better urban public services can be determined

only subjectively, this method is limited to answering the question, « What will be the dollar costs of providing certain levels of public services? » A major gap between desirable and feasible programs is likely.

Another projection method emphasizes government's willingness and ability to finance programs. By this method answers are sought to the question, « What type and level of urban public services can be financed with the funds likely to become available? »

Finally, projections have been made with the aid of empirical expenditure determinant studies that attempt to relate certain factors directly with expenditure. Recent studies have emphasized three major determinants: population, prices, and the scope and quality of public services ⁽¹⁾. This method requires projections of population and prices, both of which are reasonably objective factors, as well as projections of services quality, which is not only difficult to define but even more difficult to measure and project.

We would like to propose that expenditure projections be made with the aid of regional input-output methods, where the production of urban public services by cities, counties and special districts and their expenditures are grouped into distinct industries in the processing matrix.

Before a technical discussion of regional input-output analysis for urban government expenditure projections, a key theoretical issue should be raised.

It would be erroneous to assume that even if future local industrial, commercial, and household sector activities were known, a unique future quantity and quality, and cost, of urban government services to the private sector could be projected. Instead, future expenditure levels will be determined by supply and demand considerations as well as by government's ability to raise the funds required.

Use of the input-output technique forces us to consider expenditures of the urban local government 'industry' as analogous to the expenditures of other industries in the matrix, which are assumed to be motivated overwhelmingly by economic incentives. In the urban public sector, motivation and incentives are extremely complex and, more important,

(1) Selma J. MUSHKIN and Gabrielle C. LUPO, « State and Local Finances Projections: Another Dimension? » *The Southern Economic Journal*, Vol. 33, No. 3, (January 1967) and « Project 70: Projecting the State-Local Sector », *Review of Economics and Statistics*, Vol. XLIX, No. 2, (May 1967); also Dick NETZER, « State-Local Finance in the Next Decade », *Compendium on Revenue Sharing and Its Alternatives* (Joint Economic Committee of Congress, Washington, D. C., 1967).

services tend to be rendered monopolistically. As a result, it is impossible to relate marginal costs to supply.

On the demand side, matters are complicated by the fact that most urban government services are not sold. The production programs for those goods and services that are sold are not self supporting; that is, subsidies are received in one form or another implying that nonusers of these outputs are among the 'purchasers'. Therefore there often are no, or only weak, demand signals.

Officials charged with responsibility for supplying urbanites with services appear to be aware of their rather fixed budgets, which can, however, be spent quite differently depending upon what decisions are made about quantities and qualities of services to be offered. In actual experience officials tend to estimate their future expenditure levels on the basis of past budget experience. They appear to assume fixed input coefficients and proportional increases in the quantities and (or) qualities of various sets of services they offer. Similarly, legal and political considerations act to expand urban services approximately as a fixed coefficient of activities in other industries. An important legal constraint is the mandate charging governments to provide services for everyone: all children must be given an education, all homes must be protected against fire, and so on. In short, officials tend to find that the size of their future budget and the number of people to be served are more or less fixed, and that their major adjustments are in the quality of the services they supply. Future expenditure levels will directly reflect the growth in total output in the processing matrix and the relative growth rates of the various industries. The qualities of services offered by public officials to different client groups will vary depending on the legal « service-loads » and budget increases received each production period. Thus we postulate that expenditures can be projected by input-output analysis and the service qualities will depend heavily on voters' behavior and public officials' survival traits.

These considerations are presumably reflected in the input coefficients computed from historical data of the household, manufacturing, and commercial sectors of the urban economy. The use of historical coefficients for projections assumes continuation in the future of these past relationships.

The Model

Our intent is to build an urban government services model that treats urban government as a productive agent — in the input-output usage,

an industry whose production level depends on the demand for government services and input coefficients of the other sectors. Since the level of activity of the other sectors depends considerably on their final demand, an ultimate relationship exists between final demand changes of an urban area and expenditures of urban government. We will build a balanced, closed regional input-output model and assume that the relationships between final demand, local private sectors, and urban government sectors are reasonably stable and predictable.

Input-output models assume the existence of a linear homogeneous production function, that is, absence of economies and diseconomies of scale. Both theoretical and empirical analyses suggest that this assumption is reasonable about horizontally integrated local governments, at least over a rather wide range of output. Horizontally integrated services include education, police and fire protection, and hospital services ⁽²⁾.

Projection of urban government expenditures within a regional input-output framework assumes that, within limits, benefits from urban government services accrue to specified local sectors. Fortunately for this requirement of our model, very few urban government outputs are consumed as pure public goods. In fact the exclusion principle could be applied to a majority of urban government output and is quite often operative in practice. The principal reasons for not applying the exclusion principle can be traced to distributional, externality, or « merit good » considerations. But these considerations, while not insignificant, cannot be regarded as invalidating this projection approach.

Although many national and regional input-output tables include the urban government and household sectors in the final demand segment, such treatment is not warranted in a balanced, closed urban government services model for a specific city or metropolitan area. In large urban areas the activities of these two sectors are closely related to the general level of economic activity within the area. Assuming reasonably stable, full employment conditions, it is useful to consider the households and urban government sectors as parts of the endogenous segment of the economy. Thus the general equilibrium and interaction features of the households, urban government, and business sectors are placed in focus.

(2) For details see Werner Z. HIRSCH, *About the Supply of Urban Public Services*, (Institute of Government and Public Affairs, University of California, Los Angeles, 1967) MR-87; and Werner Z. HIRSCH, « Expenditure Implications of Metropolitan Growth and Consolidation », *Review of Economics and Statistics*, Vol. 41, No. 3 (August 1959), pp. 232-241.

In an urban input-output model such as we propose the final or exogenous segment includes Federal government, state government, gross private capital formation, and exports.

Urban government intermediate term projections, relating production requirements and expenditures to final demand changes, do not appear to require a major disaggregation of the import requirements by sector. Urban governments import relatively little from nonlocal private and public sectors. Imports, if any, mainly take the form of indirect imports — often in the form of spatial spillovers that are not readily integrated into the input-output analysis. Since there are so few direct imports into the urban government sector, imports can be aggregated within a balanced regional model into a single row, with full recognition that for long-term projections, where import substitution possibilities are likely, such an aggregation might not be appropriate.

Disaggregating Urban Government Services Into Five Sectors:

Conceptually, local urban government services can be grouped into numerous categories. Since disaggregation of local government services can proceed along a number of different lines, we suggest the following considerations:

- 1) The disaggregation technique employed should relate urban government end-product or service outputs to specified demanders.
- 2) To project the expenditure requirements for each end-product package, it is important to have a disaggregation that facilitates analysis of government resource requirements.
- 3) It is useful to separate some urban government services on the basis of variables that act as proxies for changed service requirements. For example, some urban government services are quite directly related to population growth while other services are more closely related to the number and value of physical structures in the urban area.
- 4) Urban government services should also be disaggregated into groupings that will improve the validity of the fixed input-output coefficient assumptions.
- 5) A further consideration, not necessarily always consistent with the previous ones, is uniformity of demand forces. Within limits, sector demand should be sufficiently uniform to be measured by about the same factors. Thus maintenance of roads, for example, might be

aggregated with street cleaning, simply because the demand for each of these two activities stems from the community's necessity to take trips to work, shop, and the like.

Some of the considerations above are clearly contradictory. However, each was used to some degree to disaggregate urban government services into the following five major sectors :

Education, Cultural Activities, and Recreation Services Sector :

The education, culture, and recreation services areas are related through citizens' demand for inputs to their intellectual growth. Recreational facilities might be grouped with educational and cultural facilities because they enrich such growth. On the other hand, a good case could be made for including recreation with health services, emphasizing the mental health aspects of recreation. The unifying demand force stressed in our grouping is the degree to which all three represent investments in human capital as well as current consumption by citizens. Hence the heavy subsidization of these activities. Benefits accrue directly to those who are served, although there are certain indirect benefits that spill over to others of the population.

Public Health, Hospital, and Welfare Services Sector :

The factor that unifies the public health, hospital, and welfare areas of services requirements is their strong relation to the growth of population. These services areas are also similar, because each directly affects people's health and well-being. They fulfill merit wants; economies of scale in their production play only a minor role; and certain of their specific outputs, such as air and water pollution control, enjoy areawide joint consumption.

Protection Services Sector :

The protection of life and property from fire, burglary and other internal dangers constitutes another sector of urban government services. Although in the United States fire and police protection are provided by two separate departments and sometimes even by separate governmental units, they have much in common — not only on the demand side but on the cost side. Property values and density are the major determinants of the pattern of spatial distribution of fire house as well as police stations.

In an urban input-output model such as we propose the final or exogenous segment includes Federal government, state government, gross private capital formation, and exports.

Urban government intermediate term projections, relating production requirements and expenditures to final demand changes, do not appear to require a major disaggregation of the import requirements by sector. Urban governments import relatively little from nonlocal private and public sectors. Imports, if any, mainly take the form of indirect imports — often in the form of spatial spillovers that are not readily integrated into the input-output analysis. Since there are so few direct imports into the urban government sector, imports can be aggregated within a balanced regional model into a single row, with full recognition that for long-term projections, where import substitution possibilities are likely, such an aggregation might not be appropriate.

Disaggregating Urban Government Services Into Five Sectors :

Conceptually, local urban government services can be grouped into numerous categories. Since disaggregation of local government services can proceed along a number of different lines, we suggest the following considerations :

- 1) The disaggregation technique employed should relate urban government end-product or service outputs to specified demanders.
- 2) To project the expenditure requirements for each end-product package, it is important to have a disaggregation that facilitates analysis of government resource requirements.
- 3) It is useful to separate some urban government services on the basis of variables that act as proxies for changed service requirements. For example, some urban government services are quite directly related to population growth while other services are more closely related to the number and value of physical structures in the urban area.
- 4) Urban government services should also be disaggregated into groupings that will improve the validity of the fixed input-output coefficient assumptions.
- 5) A further consideration, not necessarily always consistent with the previous ones, is uniformity of demand forces. Within limits, sector demand should be sufficiently uniform to be measured by about the same factors. Thus maintenance of roads, for example, might be

aggregated with street cleaning, simply because the demand for each of these two activities stems from the community's necessity to take trips to work, shop, and the like.

Some of the considerations above are clearly contradictory. However, each was used to some degree to disaggregate urban government services into the following five major sectors:

Education, Cultural Activities, and Recreation Services Sector:

The education, culture, and recreation services areas are related through citizens' demand for inputs to their intellectual growth. Recreational facilities might be grouped with educational and cultural facilities because they enrich such growth. On the other hand, a good case could be made for including recreation with health services, emphasizing the mental health aspects of recreation. The unifying demand force stressed in our grouping is the degree to which all three represent investments in human capital as well as current consumption by citizens. Hence the heavy subsidization of these activities. Benefits accrue directly to those who are served, although there are certain indirect benefits that spill over to others of the population.

Public Health, Hospital, and Welfare Services Sector:

The factor that unifies the public health, hospital, and welfare areas of services requirements is their strong relation to the growth of population. These services areas are also similar, because each directly affects people's health and well-being. They fulfill merit wants; economies of scale in their production play only a minor role; and certain of their specific outputs, such as air and water pollution control, enjoy areawide joint consumption.

Protection Services Sector:

The protection of life and property from fire, burglary and other internal dangers constitutes another sector of urban government services. Although in the United States fire and police protection are provided by two separate departments and sometimes even by separate governmental units, they have much in common — not only on the demand side but on the cost side. Property values and density are the major determinants of the pattern of spatial distribution of fire house as well as police stations.

However, affluent households, and business establishments with merchandise of high value and capital on their premises, tend to benefit disproportionately from protection services even though all citizens' lives may be considered equally valuable.

Street Services Sector :

The traffic and transit activities of urban governments are related to citizens' demand for circulation in metropolitan areas. This demand is related to the level of economic activity in the area, the density of population within the area, and the sprawl that results in great distances between places of work and places of residence. Road and transport maintenance and operation, street cleaning and lighting, parking and street patrol, motor vehicle licensing and regulation, etc., are all parts of the street services sector and facilitate circulation throughout the metropolitan area. Some affinity can be claimed between street cleaning and refuse collection and disposal, permitting the two services areas to be lumped together. Large commercial and industrial concerns provide their own collection and disposal. In the extreme it could be claimed that in the absence of an effective refuse collection system people would be tempted to throw their refuse into the street and thus the burden on street cleaning activity would be increased.

Water and Sewerage Services Sector :

Water supply and sewage disposal can be readily grouped into a single services category since the amount of water taken in by a plant or household largely determines the amount of sewage that leaves it. One of the principal reasons they are furnished by government is that both water supply and sewage disposal benefit in a major way from economies of scale. The demand for these services is mainly related to the number of plants and households in the area; the social or merit want aspects of demand are relatively insignificant. Electric and gas utilities can be included in this category even though they are often privately supplied.

Implementation of the Urban Government Input-Output Account.

The five sectors of local urban government services discussed above lead to the rows and columns in the input-output matrix, which can be

implemented in three steps: First, control totals for each sector of local government are estimated. Second, the inputs, that is, purchases, of each sector are allocated to the supplying industrial sector. Finally, output of each sector is allocated to service recipients by industry sectors.

We will use St. Louis, Missouri as a case study, since we have an input-output table for this city. Control totals for all local government services expenditures in the St. Louis Standard Metropolitan Statistical Area in 1955 were estimated at \$ 207,473,000. This total consisted of \$ 203,538,000 local purchases and \$ 3,935,000 imports. With the aid of local government records and U. S. Government Census information, the following estimates for the five local government sectors were made:

Services	Local Purchases	Imports
Education, cultural, recreation	\$ 99,255,000	\$ 20,000
Public health, hospital, and welfare	24,792,000	1,852,000
Protection	31,570,000	812,000
Street	33,530,000	1,251,000
Water and sewerage	14,391,000	—
Totals	\$ 203,538,000	\$ 3,935,000

The allocation of government services outputs to recipients by industry sectors is somewhat arbitrary and involves various assumptions. Therefore the most straightforward approach is to identify benefactors and estimate the proportion of expenditures incurred by servicing each. About who benefits from local government services a variety of assumptions can be made. For example, it can be claimed that households are the sole beneficiaries of public education and thus that the total education output should be allocated to them. On another, extreme assumption all education benefits would be to industry in relation to the present importance of industry, whether that importance is measured in terms of value added or employment. In this case perhaps it would be better to estimate the importance of industry in terms of some expected future industrial mix.

Empirical results are summarized in Appendix A, where the technical coefficients of the five local government sectors are tabulated. For each of the five local urban government sectors, direct purchases (per dollar total) from each of a number of industries are shown. As expected, in all five sectors the labor input coefficient was quite high. The labor input coefficient was highest (88 percent) for the protection services sector and

next to highest (73 percent) for the education, cultural, and recreation services sector. These were followed by the public health, hospital, and welfare services sector (65 percent) and the water and sewerage services sector (62 percent). The labor input coefficient was lowest for the street services sector (55 percent).

A REGIONAL INPUT-OUTPUT PLANNING MODEL

Planning models permit conditional predictions and evaluation of outcomes in terms of one or more specific criteria. Either of two distinct procedures can be followed. In one procedure: first, alternative programs are stipulated; then consequences of each alternative are estimated (and, it is hoped, scored) in quantifiable units; and finally the program yielding the highest score is selected.

In the second planning procedure the desired outcomes are stipulated and then different programs are evaluated in terms of the likelihood of their achieving the set goal ⁽³⁾.

Regional input-output techniques have been applied in a number of planning efforts that use such planning criteria as output, employment, and income ⁽⁴⁾. We would like to present a model that can elucidate the implications of exogenous and local private sector forces for the fiscal health of an urban government. Such a model should be useful for analyzing whether a given local industrial development or certain state and Federal decisions are likely to result in additions to or subtractions from the net fiscal resources available to a municipal government, urban county government, or city public school system. Admittedly, the net fiscal health criterion, although it is of interest to local officials, can run counter to efficiency and equity.

There are at least two extensions of such a question, each of which is important but at the moment most likely not empirically researchable. The first is: Does industrial development within the city limits increase or decrease the ultimate money burden of taxes for people in the region, while services rendered by their public officials remain at the existing

(3) An excellent example of this second procedure is Roland ARTLE'S, « External Trade, Industrial Structure, Employment Mix, and the Distribution of Incomes: A Simple Model of Planning and Growth », *Swedish Journal of Economics* 1965, pp. 1-23.

(4) Werner Z. HIRSCH, « Application of Input-Output Techniques to Urban Areas », *Structural Interdependence and Economic Development* (Tibor Barna, ed.) (Macmillan, London, 1963), pp. 151-168.

level? The second is: Does such a development increase or decrease the net benefits accruing to the people in the city, while services remain at the existing level? The relatively weak foundation of tax incidence theory and the great empirical difficulty associated with it appear to prevent answers to the first question and the relatively early state of development of urban government benefit-cost analysis inhibits solutions to the second question.

The Model

A planning model having net fiscal health as its criterion requires estimation of the impact of exogenous and local private sector forces on urban government expenditures as well as revenues.

A model can be built that employs a regional input-output analysis together with major side calculations. Such a model does not fully integrate urban government services into the regional input-output tables but relates services expenditure and revenue to input-output information, in two stages, with the help of an array of subsidiary and supporting computations. In stage I, a regional input-output model is built that yields information on regional output and income multipliers. With their aid, the impact of changes in final demand on output and income is estimated. In stage II of the analysis, revenue and expenditure implications are estimated from stage I information, using a variety of side calculations.

In stage II of the analysis we look on the revenue side of the planning model at sources of urban government revenue such as property tax base, sales and gross receipts tax bases, income tax base, various user charges, and receipts from other governments. Assuming that urban government output programs financed by user charges are self supporting, or yield only insignificant surpluses or losses to the general revenue budget, we can ignore user charges revenue in an inquiry into net fiscal health since expansions and contractions of services levels will be appropriately offset by changes in revenue. In relation to income taxes we can use an input-output matrix to directly estimate income effects. From this income information we then can estimate sales implications and sales tax receipts. For analyses made for some purposes state and Federal aid might be ignored.

However, a special model must be constructed to determine the effects of various activities on the property tax base and hence on the net fiscal

health of the community. Urban government's property tax receipts are affected by an extremely complicated maze of interactions which can bring about changes in industrial and commercial as well as in residential property tax bases. The direct output, and the indirect and income induced output that is obtained with the aid of the inverse regional input-output matrix, are multiplied by capital-output coefficients to yield estimates of changes in the industrial and commercial property tax base of each sector. At the same time, the direct output and the indirect and income induced output for each sector are multiplied by the sector output-employment ratios to yield sector employment estimates. The worker-family ratio is used to convert the employment figure into number of family figures for each sector. With the aid of data on family income by sector and an income-residential property value coefficient, residential property value per family per sector is obtained. Each of these values, multiplied by the number of families per sector, yields an estimate of residential property values per sector. Finally, estimates of sector industrial and commercial property value changes on the one hand, and of residential property changes on the other, are multiplied by the property tax rate to yield an estimate of the locally raised property tax.

Estimating the impact of nonlocal government activities on urban government tax receipts in this manner is likely to be superior to direct estimation from the input-output matrix. In the short run, particularly because of business cycles, total output of the area tends to be poorly correlated with the property tax base and tax rate.

Let us next turn to the expenditure side. The expenditure impact model must facilitate estimation of the impact of exogenous and private sector activities on the area's population and property to estimate the services demand of these activities. Again we can start by tracing the initial stimulus that generates the direct and the indirect and income induced sector output changes. Individual public output programs must be described in physical quantities and in dollar values whenever possible. The factors affecting the production of these services are identified, analyzed, and related to the information generated in stage I. With the aid of sector output-employment ratios output can be translated into sector employment which in turn can be translated into population figures from which estimates of school enrolment, patients, welfare recipients, etc. can be made. Furthermore, from the employment or population figures estimates can be obtained of residential, commercial, industrial, and recreational acreages as well as of property values, street mileage, etc.

Implementation of a Net Fiscal Health Planning Model

Since a regional input-output table for the St. Louis SMSA in 1955 is available, a net fiscal health planning model has been implemented in relation to the 16 major industrial sectors of St. Louis, assuming a \$ 1 million increase in final demand in each of them. Instead of estimating the effect of final demand changes on net fiscal health in relation to all local urban government services sectors, this case study concentrates on the primary and secondary public education services subsectors.

In 13 out of 16 industrial sectors increases in the final demand led to losses in net fiscal health ⁽⁵⁾. The greatest loss in the net fiscal resources status of the public schools resulted from final demand increases of textile and apparel manufacturing: A \$ 7,356 deterioration of the net fiscal resources status of the public schools resulted from a \$ 1 million demand increase. Industrialization also led to major losses when it took the form of leather and leather products, motors and generators, and lumber and furniture industries. Final demand increases in products of petroleum and coal, chemicals, and motor vehicles resulted in net gains of \$ 3,133, \$ 1,588 and \$ 748, respectively. Final demand changes produced net fiscal gains in only a few industries and the gains were small — on the average, \$ 2,415 per \$ 1 million increase in final demand. (See Appendix B).

In conclusion, it seems there are a few urban government concerns that can be elucidated by regional input-output analysis. Two applications, each involving impact analysis, have been presented. We reemphasize that the assumptions underlying regional input-output analysis and the empirical difficulties encountered are numerous and severe. Despite these shortcomings regional input-output models appears at the moment to be the only method directly applicable to impact analysis.

(5) This estimation related exclusively to local revenue and expenditure. The picture would change somewhat if state aid to local schools were included.

INPUT COEFFICIENTS OF FIVE URBAN GOVERNMENT SERVICE SECTORS
St. Louis, Mo., 1955 (*)

APPENDIX A

Purchasing Selling	Education- Recreation	Street Service	Protection Services	Health, etc.	Water & Sewer
Sectors	29a	29b	29c	29d	29e
I	II	III	IV	V	VI
1 Food & Kindred Products	.02676	—	.00096	.01494	—
2 Textiles & Apparel	.00073	—	.00080	.00112	—
3 Lumber & Furniture	.00605	—	—	—	—
4 Paper & Allied Products	.00381	.00112	.00312	.00189	.00181
5 Printing & Publishing	.00423	.00486	.01331	.00816	.00785
6 Chemicals	.00181	—	—	—	—
7 Products of Petroleum & Coal	.00035	.03151	.00423	.00109	.01800
8 Leather & Leather Products	—	—	—	—	—
9 Iron & Steel	—	.00034	.00006	.00011	.00973
10 Nonferrous Metals	—	.00028	—	—	—
11 Plbg. & Htg. Sup., Fabr. Struct'l Metal Prod.	.00178	—	.00009	.00018	.01035
12 Machinery (except electrical)	.00111	.00069	.00182	.00062	.00097
13 Mtrs. & Gen'rs, Radios, Oth. Elect'l Mach'y	.00041	.00196	.00056	.00062	.00049
14 Motor Vehicles	—	.01093	.00568	.00239	.00181
15 Other Transportation Equipment	—	.00023	—	—	—
16 Miscellaneous	.00351	.04074	.00049	.00178	.01021
17 Coal, Gas, Electric Power & Water	.00629	.01093	.00930	.00058	.06157
18 Railroad Transportation	—	.00276	.00340	.01519	.00431
19 Other Transportation	.00067	.00805	.01440	.04223	.02912
20 Trade	—	.00385	.01034	.01356	.00800
21 Communications	.00027	.00454	.00534	.01062	.00890
22 Finance, Insurance, Rentals	.04262	.01098	.02063	.01660	.02786
23 Business & Personal Services, etc.	.00081	.04373	.00161	.00569	.00118
24 Medical, Educa'l, Non-Prof. Orga- nizations	—	—	—	.04615	—
25 Undistributed	—	—	—	—	—
26 Eating & Drinking Places	—	—	—	—	—
27 Capitalized Construction & Mainte- nance	.16670	.23320	—	.09676	.17504
28 Households	.73163	.55191	.87962	.65259	.62282

(*) Each entry shows direct purchases by urban government sector named on top from industry numbered at left per each dollar of direct purchases by the sector named on top.

Source: Muhammad M. HUG, *Urban Government Service Accounts* (Doctoral Dissertation on deposit in the Library of Washington University, St. Louis, Mo., 1963).

SCHOOL DISTRICT NET FISCAL RESOURCES IMPACT
OF ONE MILLION DOLLAR FINAL DEMAND CHANGES
FOR SIXTEEN INDUSTRIAL SECTORS (*)

St. Louis, Mo., 1955

APPENDIX B

Industrial Sector	Net Fiscal Resources Impact in \$'s
1 Food & Kindred Products	— 676
2 Textiles & Apparel	—7356
3 Lumber & Furniture	—4650
4 Paper & Allied Products	—1320
5 Printing & Publishing	—3962
6 Chemicals	1588
7 Products of Petroleum & Coal	3133
8 Leather & Leather Products	—6730
9 Iron & Steel	— 899
10 Nonferrous Metals	— 283
11 Plbg. & Htg. Sup., Fabr. Struct'l Metal Prod.	—3440
12 Machinery (except electrical)	—4289
13 Mtrs. & Gen'rs, Radios, Oth. Elect'l Mach'y	—5672
14 Motor Vehicles	748
15 Other Transportation Equipment	—1750
16 Miscellaneous	—3086
Average	—2415

(*) Exclude state aid.

ADATTAMENTO DELL'ANALISI REGIONALE INPUT-OUTPUT ALLE DECISIONI DEL GOVERNO URBANO

Sono stati usati molti metodi diversi per proiettare la spesa governativa. Talune proiezioni seguono l'andamento del prodotto nazionale lordo, del reddito nazionale o delle entrate governative.

Un secondo metodo si riferisce alla proiezione del livello del bisogno pubblico. Poiché il bisogno di ulteriori e migliori servizi pubblici urbani può essere determinato soltanto soggettivamente, questo metodo si limita a rispondere alla questione: « Quale sarà il costo in dollari per fornire certi livelli di servizi pubblici? ». E' probabile che vi sia un notevole divario tra i programmi desiderabili e quelli fattibili.

Un altro metodo di proiezione sottolinea la propensione del governo e la sua possibilità di finanziare programmi. Con questo metodo si cercano risposte

alla questione: quale tipo e livello di servizi pubblici urbani può essere finanziato coi fondi che saranno probabilmente disponibili?

Infine sono state fatte proiezioni con l'aiuto di studi di determinanti della spesa empirica tendenti a mettere in relazione certi fattori direttamente con la spesa. Recenti studi hanno messo in rilievo tre principali determinanti: popolazione, prezzi e ambito e qualità dei servizi pubblici. Questo metodo richiede proiezioni della popolazione e dei prezzi, entrambi fattori ragionevolmente obiettivi, come pure proiezioni della qualità dei servizi, la quale non è soltanto di difficile definizione ma anche più difficile da misurare e da proiettare.

Noi potremmo proporre che le proiezioni della spesa fossero fatte coi metodi *input-output* regionali, dove la produzione dei servizi pubblici urbani per città, contee e distretti speciali e relative spese è raggruppata in distinte industrie nella matrice dei processi.

Prima di discutere tecnicamente l'analisi *input-output* regionale per le proiezioni della spesa del governo urbano, è necessario sollevare una questione teorica chiave.

Sarebbe erroneo supporre che anche se si conoscessero le attività settoriali, industriali, commerciali e familiari locali si possa proiettare una quantità e qualità futura unica e un unico costo dei servizi governativi urbani per il settore privato. I livelli di spesa futura saranno invece determinati da considerazioni di domanda e offerta oltre che dall'abilità del governo nel raccogliere i fondi necessari.

L'uso della tecnica *input-output* ci costringe a considerare le spese della « industria » del governo locale urbano analoghe alle spese delle altre industrie nella matrice, che si assume siano grandemente motivate dagli incentivi economici. Nel settore pubblico urbano, motivazione e incentivi sono estremamente complessi e, cosa più importante, i servizi tendono ad essere resi monopolisticamente. Diventa in conclusione impossibile mettere in relazione i costi marginali all'offerta.

Dal lato della domanda, le questioni sono complicate dal fatto che la maggior parte dei servizi del governo urbano non è venduta. I programmi di produzione per i beni e servizi venduti non sono autonomi; vi sono sussidi in una forma o nell'altra, la qual cosa implica che tra i « compratori » vi sono anche coloro che non sono utenti di queste produzioni. Quindi spesso non vi sono o vi sono soltanto deboli segnali di domanda.

I dirigenti responsabili di fornire servizi alla comunità urbana sembrano essere consapevoli dei loro bilanci piuttosto fissi che possono tuttavia essere spesi in modo assai differente a seconda delle decisioni fatte sulle qualità e quantità dei servizi da offrire. Nell'esperienza effettiva, i dirigenti tendono a stimare i loro livelli di spesa futura sulla base della passata esperienza di bilancio. Essi sembrano assumere coefficienti di *input* fissi e incrementi

proporzionali nelle quantità e/o qualità dei vari insiemi di servizi offerti. Analogamente, considerazioni legali e politiche influiscono sull'espansione dei servizi urbani approssimativamente come un coefficiente fisso delle attività delle altre industrie. Un importante vincolo legale è il mandato che fa obbligo ai governi di fornire servizi a tutti: tutti i bambini devono avere una educazione, tutte le case devono essere protette contro l'incendio. In breve, i dirigenti tendono a trovare che la dimensione del futuro bilancio e il numero delle persone da servire sono più o meno fissi e che i loro principali adattamenti sono nella qualità dei servizi che essi offrono. I livelli di spesa futura rifletteranno direttamente lo sviluppo della produzione totale nella matrice dei processi e i relativi saggi di sviluppo delle varie industrie. Le qualità dei servizi offerti dai dirigenti pubblici ai differenti gruppi di clienti varieranno in dipendenza dei « pesi di servizio » legali e degli incrementi di bilancio ricevuti in ogni periodo di produzione. Così postuliamo che le spese possono essere proiettate con una analisi *input-output* e che la qualità dei servizi dipenderà notevolmente dal comportamento degli elettori e dai caratteri di sopravvivenza dei pubblici dirigenti.

Queste considerazioni sono probabilmente riflesse nei coefficienti di *input* calcolati dai dati storici delle famiglie, delle industrie e dei settori commerciali dell'economia urbana. L'uso dei coefficienti storici per le proiezioni presuppone che nel futuro continuino queste passate relazioni.

Nostro intento è di costruire un modello dei servizi del governo urbano che tratti il governo urbano come un agente di produzione — nell'uso *input-output*, un'industria il cui livello di produzione dipende dalla domanda di servizi governativi e dai coefficienti di *input* degli altri settori. Poiché il livello di attività degli altri settori dipende considerevolmente dalla loro domanda finale, esiste in definitiva una relazione tra le variazioni della domanda finale di un'area urbana e le spese di un governo urbano. Noi costruiamo qui un modello bilanciato e chiuso di *input-output* regionale e assumiamo che le relazioni tra domanda finale, settore privato locale e settori governativi urbani siano ragionevolmente stabili e prevedibili.

I modelli di programmazione permettono predizioni condizionali e valutazioni dei risultati in termini di uno o più criteri specifici. Si può seguire l'una o l'altra di due distinte procedure. In una procedura: primo, sono stipulati programmi alternativi; indi sono stimate le conseguenze di ogni alternativa (e, si spera, calcolate) in unità quantificabili; infine viene scelto il programma che dà la valutazione più elevata.

Nella seconda procedura di programmazione vengono stipulati i risultati desiderati e poi valutati i differenti programmi in termini di probabilità di conseguimento del fine scelto.

Le tecniche regionali di *input-output* sono state applicate a una quantità di sforzi di programmazione adottanti criteri di pianificazione come produ-

zione, occupazione e reddito. Qui è presentato un modello tendente a illustrare le implicazioni delle forze settoriali private locali e delle forze esogene per le condizioni fiscali di un governo urbano. Tale modello dovrebbe essere utile per analizzare se un dato sviluppo industriale locale o certe decisioni federali e statali potranno probabilmente contribuire in aggiunta o in detrazione alle risorse fiscali nette disponibili per un governo municipale, un governo urbano di contea o un sistema scolastico pubblico cittadino. E' tuttavia da ammettere che il criterio di una sana finanza, sebbene interessante per i dirigenti locali, può andare contro l'efficienza e l'equità.

Ci sono almeno due sviluppi di questa questione, ognuno dei quali sebbene importante al momento non può probabilmente essere studiato in modo empirico. Il primo è: in definitiva, lo sviluppo industriale entro i limiti cittadini aumenta o diminuisce l'onere monetario delle tasse per la gente della regione, mentre i servizi resi dai loro pubblici dirigenti rimane al livello esistente? Il secondo è: un tale sviluppo aumenta o riduce i vantaggi netti per la popolazione cittadina, mentre i servizi restano al livello esistente? Il fondamento relativamente debole della teoria dell'incidenza fiscale e la grande difficoltà empirica ad essa inerente sembra non consentire risposte alla prima questione e lo stato relativamente primordiale dello sviluppo dell'analisi costi-vantaggi del governo urbano impedisce di dare soluzioni alla seconda.

Sembra, in conclusione, che vi siano pochi problemi di governo urbano che possano essere chiariti con l'analisi regionale *input-output*. Qui sono state fatte due applicazioni, ognuna comportante l'analisi dell'incidenza. Le ipotesi soggiacenti all'analisi regionale *input-output* e le difficoltà empiriche incontrate sono numerose e gravi; ma nonostante queste deficienze, i modelli regionali *input-output* sembrano al momento il solo metodo direttamente applicabile all'analisi dell'incidenza.

L'INTERESSE NELLA TEORIA DELLO SVILUPPO ECONOMICO DI JOSEPH SCHUMPETER

di

ALFREDO MEDIO

Università di Genova

I

La prima organica esposizione della teoria schumpeteriana dell'interesse è contenuta nel quinto capitolo della *Teoria dello sviluppo economico*, pubblicata nel 1912 ⁽¹⁾. Le proposizioni fondamentali di questa teoria furono successivamente riesposte quando, nel 1939, Schumpeter portò a compimento i *Business Cycles*, opera monumentale con cui egli intendeva offrire una « analisi teorica, storica e statistica del processo capitalistico » di produzione ⁽²⁾. Non sembra tuttavia che, nei ventisette anni che intercorrono fra quei due fondamentali lavori, le opinioni dell'Autore, a questo proposito, abbiano subito sostanziali modifiche.

L'interesse, secondo le parole di Schumpeter, è « il prezzo pagato dai mutuatari per un permesso sociale di acquistare merci e servizi senza prima avere adempiuto alla condizione che, nel sistema istituzionale del capitalismo, è normalmente richiesta per tale permesso sociale, senza avere cioè prima contribuito con altre merci o servizi al flusso sociale ». L'interesse è quindi un « aggio del potere d'acquisto presente su quello futuro ». Il problema di Schumpeter è quello di spiegare come sia possibile un'aggio, o premio, così definito; come avvenga cioè che i possessori del « potere d'acquisto », i capitalisti, ottengano un reddito continuo e « puro », tale che il suo consumo non ne deteriori la situazione economica. Schumpeter

(1) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, 1912. Le citazioni del presente articolo si intendono riferite alla seguente edizione inglese: *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, 1961.

(2) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York and London, McGraw, 1939.

non nega che nella pratica l'interesse possa avere cause molteplici (ad esempio, i prestiti concessi ai consumatori o allo Stato); tuttavia il grande fenomeno dell'interesse nell'economia capitalistica è costituito, a suo parere, dall'interesse produttivo che « ha la sua fonte nel profitto ed è per sua essenza parte di questo ». Correlativamente, l'economia statica non conosce interesse produttivo perché non conosce profitto.

Per poter seguire Schumpeter nella spiegazione di tali assunti occorre a questo punto delineare sommariamente i concetti di « flusso circolare », o « stato stazionario », di « sviluppo » e di « profitto ».

Il « flusso circolare » è un processo economico che riproduce continuamente se stesso. La popolazione è costante ed è organizzata in famiglie per scopi di consumo e in imprese per scopi di produzione, in condizioni di atomismo pluralistico; essa inoltre vive in un immutabile ambiente fisico e istituzionale. Sono date le risorse, i gusti dei consumatori e l'« orizzonte tecnologico » dei produttori. I piani di spesa dei consumatori e dei produttori sono regolarmente attuati col finanziamento tratto dalle entrate correnti e le aspettative degli uni e degli altri sono puntualmente confermate dai fatti. In tali condizioni, i prezzi e le quantità prodotte di tutti i beni e servizi sono simultaneamente determinati, formando un insieme coerente coi dati e con le relazioni esistenti fra gli elementi del sistema. In tale processo è assente il risparmio netto mentre il reddito è interamente composto, di regola, da rendite e salari, cioè dai pagamenti per i servizi dei fattori « originari » della produzione. Possono esistere talvolta anche guadagni di monopolio che costituiscono tuttavia fenomeni secondari; in nessun caso però esistono interesse sul capitale o profitti. In una situazione come quella descritta infatti, tutto il valore del prodotto verrà imputato ai fattori originari della produzione (agenti naturali e lavoro), la cui offerta per definizione è data. Qualunque eccedenza si manifestasse verrebbe distrutta dal processo di imputazione — aumento del valore dei fattori in conseguenza dell'aumento del valore dei prodotti — e di concorrenza — aumento dell'offerta di quei beni la cui produzione rende possibile l'acquisizione di un profitto, con conseguente diminuzione del loro prezzo. Stando così le cose, nessuno palesemente vorrà pagare alcun premio per ottenere il « permesso sociale » di comprare merci e servizi poiché l'impiego produttivo di questi ultimi non potrebbe fruttare alcuna eccedenza sul loro valore.

Il fondamentale fenomeno che interviene a modificare tale monotona situazione è la capacità di « fare le cose diversamente », l'atto di innovazione ⁽³⁾. L'imprenditore-innovatore è infatti colui che, introducendo nuove

(3) Schumpeter naturalmente non esclude la possibilità di un'accrescimento dovuto ad accumulazione o ad aumento di popolazione. Tuttavia, in assenza di innovazioni, tale accrescimento sarebbe continuo e relativamente lento, incapace di imprimere all'economia un moto così rapido come quello che si osserva nella storia

tecniche di produzione o di organizzazione, diffondendo nuovi beni di consumo, scoprendo nuove fonti di materie prime o aprendo nuovi mercati, riesce ad ottenere una certa quantità di prodotto a un costo inferiore a quello normalmente sopportato dagli altri produttori. Se l'innovazione ha successo, è possibile pertanto all'imprenditore di ottenere un profitto che rappresenta un premio per la sua eccezionale capacità. D'altra parte, l'innovazione — che, come vedremo, è prevalentemente finanziata dal credito bancario — metterà in moto un processo inflazionistico indotto dalla domanda aggiuntiva dell'innovatore e di quegli altri produttori che ne seguiranno la via. Aumenteranno quindi i prezzi del lavoro e degli altri servizi produttivi, nonché i prezzi dei beni di consumo la cui domanda si sarà accresciuta in virtù dell'aumento dei redditi dei lavoratori e dei *rentiers*. Questa tuttavia è una particolare sorta di inflazione che manifesta la tendenza a concludersi automaticamente con un processo di auto-deflazione. Infatti gli imprenditori, in virtù delle « nuove combinazioni produttive », potranno ben presto ottenere un flusso di prodotti il cui valore non solo compenserà le spese ma, per un certo tempo almeno, frutterà un profitto. Essi saranno pertanto in grado di restituire alle banche la somma ottenuta in prestito e l'interesse pattuito, eliminando così il « potere d'acquisto » aggiuntivo creato dal credito. L'auto-deflazione quindi si manifesterà attraverso una maggior produzione di beni (resa possibile dalle « nuove combinazioni ») con un immutato « potere d'acquisto » (ripristinato dal rimborso dei mutui) ⁽⁴⁾. Il risultato di questo processo sarà una riduzione dei prezzi e dei profitti che muterà in recessione la fase di prosperità, recessione aggravata dal venir meno di tutte quelle situazioni in cui la creazione di profitti non è legata direttamente ad una attività imprenditoriale, ma costituisce un « controeffetto dello sviluppo » (profitti di congiuntura, speculazione, ecc.).

Dopo un periodo più o meno lungo di assestamento, il sistema economico sarà ricondotto in un nuovo equilibrio caratterizzato « da un 'più grande' prodotto sociale di diversa composizione, nuove funzioni di produzione, eguale somma totale di redditi monetari, un minimo (a rigore, zero) saggio di interesse, zero profitti, zero prestiti, un differente sistema dei prezzi, un più basso livello dei prezzi, la fondamentale espressione che tutti i risultati ultimi di un particolare flusso di innovazioni sono stati acquisiti dal consumatore sotto forma di accresciuti redditi reali » ⁽⁵⁾.

recente dei paesi capitalistici. Cfr. J. A. SCHUMPETER, *The Analysis of Economic Change*, « Review of Economic Statistics », Maggio 1935, p. 4; id., *Business Cycles*, cit., p. 83.

(4) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Theory* ecc., cit., pp. 109-110; id., *The Explanation of Business Cycles*, « *Economica* », Dicembre 1927, pp. 302-304.

(5) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Business Cycles*, cit., p. 137.

Ogni singolo aggio, o profitto, sarà pertanto, presto o tardi, distrutto da quello stesso processo di sviluppo che l'aveva creato, anche se è possibile — e, in linea di fatto, probabile — che, in ciascun momento, esistano profitti in questo o quel settore o ramo di produzione. L'interesse, al contrario, esiste come reddito non solo « puro », ma continuo, affluente ad una particolare categoria di soggetti, i capitalisti. Come è possibile dunque che un reddito continuo possa sorgere da un'altro reddito, il profitto, che, per sua natura, è transitorio? Per comprendere come ciò avvenga occorre considerare che l'interesse deriva da una certa classe di aggi, gli utili degli imprenditori, ma non da un determinato aggio. Il profitto esiste come conseguenza del processo di sviluppo indotto da un'atto di innovazione; l'interesse sorge invece perché l'imprenditore, per realizzare tale innovazione, ha bisogno del capitale. Quest'ultimo poi non è costituito, secondo Schumpeter, dai c. d. « beni capitali »; esso è invece « quella somma di denaro e di altri mezzi di pagamento ad ogni istante disponibile per essere ceduta agli imprenditori » ⁽⁶⁾. Poiché costoro non dispongono normalmente — e comunque non ne dispongono in quanto imprenditori — delle risorse necessarie per mettere in atto le « nuove combinazioni », essi dovranno procurarsi i mezzi per « sottrarle » agli altri impieghi ai quali, nello stato stazionario, esse sono rivolte. A tal fine, gli imprenditori cercheranno di ottenere in prestito un certo « potere d'acquisto » che consenta loro di disporre delle risorse reali necessarie per l'attuazione del loro piano di investimento. Per ottenerlo essi sono *disposti* a pagare un premio poiché da tale realizzazione si attendono un profitto e, d'altra parte, *potranno* pagare tale premio perché l'iniziativa, se fortunata, frutterà un'utile eccedente i pagamenti di rendite e salari (compreso il c. d. « salario di direzione ») che, nello stato normale delle cose, era impossibile ad ottenersi.

L'interesse è appunto il prezzo del « potere d'acquisto » inteso come mezzo di dominio sui beni e sui servizi produttivi. Come tutti i prezzi, il suo livello dipenderà dalle relazioni fra la domanda e l'offerta. La domanda di « potere d'acquisto », come sappiamo, dipende dalle richieste degli imprenditori che desiderano realizzare delle innovazioni. Tale domanda sarà correlata negativamente col saggio dell'interesse: saranno infatti decrescenti le occasioni (e le capacità) di investimenti tali da consentire la realizzazione di profitti abbastanza elevati per poter pagare crescenti saggi di interesse. L'offerta di « potere d'acquisto », a sua volta, è attuata, in primo luogo, dai capitalisti, cioè dai possessori di moneta o di altri mezzi di pagamento; essa ha una relazione funzionale positiva col saggio di interesse. Infatti i

(6) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Theory ecc.*, cit., p. 122. Sul concetto di capitale-disposizione, cfr. G. DEMARIA, *Trattato di logica economica*, V. II, Padova, CEDAM, 1966, p. 908 ss.

capitalisti, per poter effettuare dei prestiti, dovranno sottrarre parte delle loro disponibilità agli affari ordinari o ridurre i propri consumi, in ogni caso sopportando un sacrificio. Soltanto una remunerazione proporzionalmente crescente potrà indurli ad offrire una quantità maggiore di capitale ovvero attirerà capitalisti che in precedenza non avevano partecipato allo scambio. In equilibrio dunque il saggio di interesse verrà stabilito a quel livello in corrispondenza del quale la quantità domandata eguaglierà quella offerta.

Nella realtà dell'economia capitalistica, il quadro che abbiamo sommariamente delineato viene tuttavia alterato dall'intervento del credito bancario che, a parere di Schumpeter, costituisce la più importante fonte di « potere d'acquisto ». Sul mercato dei capitali appare quindi una nuova figura, il banchiere, che, oltre che venditore, è anche creatore di « potere d'acquisto ». Costui sceglie gli imprenditori a cui va concesso il credito e decide circa la misura e la specie di questo. Per tali attività egli percepisce, oltre al compenso per il rischio di insolvenza, una remunerazione, in rapporto alla quale il saggio di interesse incontra nella pratica un limite minimo, al di sotto del quale il banchiere non sarebbe più disposto a svolgere la sua funzione. L'interesse tuttavia si mantiene costantemente positivo per più profonde ragioni. Al fine di comprenderne la natura, occorre considerare che l'offerta di « potere d'acquisto », per poter essere « effettiva », deve riferirsi ai beni esistenti in un certo momento in un'economia. Tale offerta quindi, in termini reali, è per sua natura limitata. La domanda degli imprenditori invece trova il suo limite massimo nella possibilità che essi siano in grado, alle scadenze pattuite, di pagare al mutuante la somma data in prestito e l'interesse convenuto. Questo limite è in definitiva influenzato dalle possibilità di perfezionamento del sistema produttivo e dalle capacità di realizzarle. Orbene, l'opinione di Schumpeter è che possibilità e capacità siffatte siano in linea di principio, e nella realtà dell'economia capitalistica, praticamente illimitate. In corrispondenza di un saggio di interesse uguale a zero, la domanda di capitale supererà quindi l'offerta e ciò riporterà continuamente l'interesse a valori positivi.

Quest'ultima considerazione deve naturalmente essere riferita alla tendenza di lungo periodo del sistema. Ciò non esclude che, nella fase recessiva del ciclo, la contrazione della domanda degli imprenditori e il contemporaneo afflusso di « potere d'acquisto » sul mercato provocato dai risparmi resi possibili dalla precedente fase di sviluppo non possano comprimere il saggio di interesse. Tali forze, anzi, « lo ridurrebbero ben presto a zero se lo sviluppo non creasse nuove possibilità di impieghi » ⁽⁷⁾. La dinamica dell'interesse quindi fa tutt'uno con la dinamica fluttuante dello sviluppo, ciò

(7) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Theory* ecc., cit., p. 201.

che induce Schumpeter a considerare l'interesse come « una specie di *coefficiente di tensione* che più precisamente di ogni altro può esprimere il grado di squilibrio esistente nel sistema stesso » ⁽⁸⁾.

II

La teoria dell'interesse di Schumpeter, che abbiamo sommariamente descritta, suscitò, fin dal suo apparire, vivaci polemiche la più famosa delle quali è certamente quella avvenuta fra Schumpeter stesso e il suo maestro, il Böhm-Bawerk ⁽⁹⁾. Non è nostro proposito fornire qui una rassegna degli argomenti addotti pro e contro tale teoria. Intendiamo piuttosto soffermarci su alcuni suoi aspetti che sembrano tuttora costituire valide occasioni di riflessione teorica. A tal fine, divideremo la nostra esposizione in tre parti. Nella prima tratteremo dei rapporti fra interesse e profitto; nella seconda considereremo la tesi schumpeteriana dell'assenza di interesse nello stato stazionario con riferimento alla « preferenza temporale » e ai « limiti all'uso del capitale » con tecnologia immutata; nella terza parte infine tratteremo di alcune questioni relative al quadro istituzionale della teoria di Schumpeter.

Interesse e profitto.

Le opinioni di Schumpeter circa i rapporti esistenti fra interesse e profitto si inseriscono in maniera originale nel processo di revisione della teoria classica che prese corpo nella seconda metà del secolo scorso.

Secondo una versione semplificata della teoria classica ⁽¹⁰⁾, il saggio di interesse dipende dall'ammontare relativo di capitale reale domandato e offerto in prestito. Il saggio di interesse di mercato è strettamente legato al saggio « naturale » di interesse che, a sua volta, dipende dal saggio di rendimento del capitale, ovvero — poiché tale rendimento, nel lungo periodo, tende a diventare uguale in tutto il sistema — esso dipende dal saggio medio di profitto. Ci sarà equilibrio soltanto quando saggio « naturale » e saggio di mercato dell'interesse saranno uguali. Ogni deviazione da tale stato di equilibrio metterà in moto forze economiche tali da ripristinare, prima o poi, le condizioni originarie. In tale teoria, presente, almeno

(8) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Business Cycles*, cit., p. 126.

(9) I fondamentali documenti di tale polemica sono: E. BÖHM-BAWERK, *Eine « dynamische » Theorie des Kapitalzinses*, « Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung », 1913; e la replica di SCHUMPETER, *Eine « dynamische » Theorie des Kapitalzinses. Eine Entgegnung*, medesima rivista e anno.

(10) Per questa interpretazione della teoria classica dell'interesse, cfr. D. PATINKIN, *Money, Interest and Prices*, 2ª ed., New York, Harper & Row, 1965, Cap. XV, p. 366 ss.

nei tratti essenziali, già in Ricardo, la componente fondamentale del « guadagno degli affari » consiste nel « profitto sul capitale », come distinto dal « profitto imprenditoriale ». La figura dell'imprenditore è quindi praticamente identificata con quella del capitalista, il cui guadagno dipende, in ultima analisi, dall'eccedenza del prodotto *pro-capite* sul salario di sussistenza, eccedenza della quale egli può appropriarsi in virtù della disponibilità sui mezzi di produzione che, in tale contesto, gli compete. Elementi quali capacità più che normali, attriti, incertezze e simili sono considerati fattori del profitto, a lungo andare, secondari. Appare chiaro come da una tale impostazione possa essere con relativa facilità sviluppata una teoria economica e sociale dello sfruttamento dei lavoratori ed è noto come tale sviluppo sia stato realizzato nell'opera di Marx.

Già nella seconda metà del secolo scorso la teoria marxiana (e, attraverso questa, in maniera più o meno consapevole ed esplicita, tutta la tradizione classica) fu sottoposta a una critica radicale. Da tale processo sorse, attorno al 1870, un corpo relativamente omogeneo di dottrine economiche che in seguito vennero definite « neo-classiche » e che proponevano una teoria della distribuzione nettamente alternativa a quella classica. Nella sistemazione marshalliana, che, ai nostri fini, possiamo considerare esemplare di tale costruzione teorica, il guadagno del capitalista è totalmente distinto da quello dell'imprenditore; entrambi poi vengono riferiti ad un particolare contributo produttivo di due fattori costituiti, rispettivamente, dal « capitale » e dall'« attività imprenditoriale ». L'interesse — il reddito che affluisce ai possessori di capitale, compresi eventualmente gli stessi imprenditori — viene ricollegato ad un elemento di carattere psicologico, l'« attesa » che il risparmiatore deve affrontare posponendo l'atto del consumo. Il profitto invece — il reddito che affluisce agli imprenditori in quanto tali, esclusione fatta per gli interessi sul capitale e per le rendite derivanti dagli agenti naturali di loro proprietà — è riferito alla « capacità organizzativa negli affari », che rappresenta l'attitudine specifica degli imprenditori stessi e che, per quanto necessariamente congiunta alla disponibilità di capitale, costituisce un fattore della produzione teoricamente ed empiricamente autonomo.

Con Schumpeter la posizione degli economisti classici viene addirittura capovolta. Non è più il profitto (o « interesse originario ») sul capitale la componente fondamentale del « guadagno degli affari ». Quest'ultimo, al contrario, è costituito dal profitto imprenditoriale il cui sorgere è reso possibile dall'atto di innovazione. Da un certo punto di vista, come riconosce lo stesso Schumpeter, il profitto è un guadagno di tipo monopolistico. Occorre tuttavia guardarsi dalle confusioni — avverte Schumpeter: altra cosa infatti è il profitto — reddito « dinamico », derivante da un *cambiamento* nel modo di « fare le cose » e, per sua natura, transitorio — e altra cosa è

il reddito del monopolista — che nasce da una *permanente situazione* di vantaggio sul mercato dei beni o dei servizi. La conseguenza di tale impostazione è che non esiste alcuna tendenza al livellamento del saggio di profitto a un livello « normale ». Poiché il sorgere del profitto è frutto di uno squilibrio introdotto nel circuito economico, l'unico suo livello di equilibrio è quello proprio dello stato stazionario, vale a dire zero.

Il guadagno dell'imprenditore, come reddito funzionale, esiste, in linea di principio, in ogni economia non stazionaria, indipendentemente dalle particolari forme di produzione e dai modi di appropriazione e utilizzazione del reddito stesso. L'interesse invece sorge come conseguenza di uno speciale metodo di portare a compimento le innovazioni. Mentre il primo è una categoria « universale », il secondo è definito in un contesto storicamente determinato, il capitalismo.

Si direbbe che Schumpeter, pur schierandosi fra i difensori delle categorie dell'interesse e del profitto di fronte alla critica marxista, rinunci a una giustificazione dell'interesse basata sul riconoscimento di qualche servizio produttivo offerto dal capitalista. Mentre infatti il profitto si ricollega ad un particolare, ed insopprimibile, contributo allo sviluppo, l'interesse è piuttosto un « freno » che, necessariamente in un'economia di scambio, lo sviluppo stesso incontra. Del resto, il carattere storicamente contingente dell'interesse è ribadito dallo stesso Schumpeter quando afferma che « ...questo speciale metodo (di introdurre le innovazioni) può essere cambiato molto più facilmente delle altre fondamentali istituzioni del sistema economico competitivo » ⁽¹¹⁾. Ciò posto, l'Autore è tuttavia pronto ad aggiungere che, in linea di fatto, l'interesse ha giocato e gioca un ruolo di grande importanza per assicurare il buon funzionamento del sistema economico e, in particolare, per risolvere il problema dell'allocazione razionale delle risorse scarse. Né, d'altra parte, Schumpeter è disposto ad accogliere, sia pure limitatamente all'interesse, una teoria dello sfruttamento dei lavoratori. Infatti, venendo meno l'interesse, sarebbero i profitti degli imprenditori e non i salari ad accrescersi in misura corrispondente. Nell'ambito del sistema schumpeteriano dunque, se si può parlare di uno sfruttamento attuato dai capitalisti, si tratta di sfruttamento degli imprenditori e non dei lavoratori ⁽¹²⁾.

III

Il problema dell'assenza dell'interesse nello stato stazionario.

Come è noto, una delle tesi di Schumpeter più vivacemente criticate è quella secondo la quale, in assenza di innovazioni, l'economia tenderebbe

(11) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Theory ecc.*, cit., p. 211.

(12) Cfr. J. VUILLEMIN, *Les classes sociales chez Schumpeter et dans la réalité*, « Economie Appliquée », Luglio-Dicembre 1950, pp. 571-614.

ad uno stato stazionario in cui il profitto, e quindi l'interesse, verrebbe annullato. Questa tesi implica il rigetto delle due fondamentali ipotesi che stanno alla base della teoria neo-classica nella formulazione che essa ha ricevuto da Böhm-Bawerk e da Fisher ⁽¹³⁾, e cioè: 1) l'esistenza di una « preferenza temporale » positiva, e 2) una « produttività del capitale » positiva anche in assenza di innovazioni nel senso schumpeteriano del termine. Nel seguito procederemo ad un'esame separato delle due questioni e di alcuni dei problemi ad esse collegati.

Del termine « preferenza temporale » esistono due accezioni. La prima (che corrisponde alla prima delle « tre cause » böhm-bawerkiane dell'interesse) si riferisce all'andamento temporale del rapporto fra la provvista di beni (o di moneta) e i bisogni e quindi alla forma temporale del flusso del reddito o alle aspettative concernenti tale flusso. Orbene, mentre per Böhm-Bawerk e per Fisher tale rapporto è normalmente tale da determinare una « preferenza » per i beni presenti rispetto a quelli futuri e da provocare quindi il sorgere di un'interesse positivo sui prestiti, Schumpeter, pur accettando, in linea di massima, tale eventualità, non è d'accordo nel riconoscere in essa una delle cause permanenti dell'interesse.

Una seconda, e certamente più importante accezione di « preferenza temporale » (corrispondente alla « seconda causa » di Böhm-Bawerk e all'« impazienza » di Fisher) si ricollega ad una sistematica sottovalutazione psichica dei beni futuri rispetto a quelli presenti dovuta ad imprevidenza, mancanza di autocontrollo o simili e comunque ritenuta una caratteristica ineliminabile di ogni essere umano.

Schumpeter nega che, anche se intesa in questo senso, la « preferenza temporale » possa essere assunta come fattore determinante del sorgere dell'interesse. Egli infatti si domanda: in un sistema economico stazionario, in cui il processo produttivo monotonamente riproduca se stesso, in cui tutti i dati rimangano immutati, né vi sia luogo ad incertezze di sorta e nel quale, infine, non si presenti mai alcuna possibilità di investimento redditizio (oltre la normale remunerazione dei fattori originari della produzione); in tale situazione, potrà esservi davvero una sistematica sottovalutazione dei beni futuri, ovvero dei mezzi di produzione, rispetto ai beni presenti? Chi, in siffatte condizioni, cedesse un pagamento futuro per uno più piccolo ma più vicino nel tempo si accorgerebbe ben presto di aver avuto una soddisfazione minore di quella che avrebbe potuto avere altrimenti; costui pertanto subirebbe una perdita economica. Naturalmente è possibile che tale comportamento venga tenuto nella realtà, così come è

(13) La teoria dell'interesse di questi due autori è compiutamente esposta in: E. BÖHM-BAWERK, *Teoria positiva del capitale*, Torino, Utet, 1957, e I. FISHER, *The Theory of Interest*, New York, Kelley & Millan, 1954.

vero che continuamente i soggetti economici commettono degli errori. Esso tuttavia deve considerarsi proprio della natura dei bimbi e dei selvaggi e non può essere assunto come il normale atteggiamento di un soggetto economico razionale operante all'interno di un sistema economico evoluto.

Questa argomentazione di Schumpeter, ancorché fondata su un'intuizione sostanzialmente giusta — essere cioè il fenomeno dell'interesse capitalistico legato alla possibilità di realizzare un impiego profittevole delle risorse mutate — ci sembra tuttavia costituire una critica inadeguata delle posizioni neo-classiche e in particolare di quelle di Böhm-Bawerk. Nessun dubbio infatti che, all'interno delle assunzioni « eroiche » del suo modello logico, non possa farsi luogo ad alcuna « preferenza temporale » positiva. Ma la tesi di Böhm-Bawerk era che i soggetti economici *reali* preferiscono i beni presenti a quelli futuri e Schumpeter risponde affermando che tale atteggiamento non si addice a dei soggetti economici *razionali*!

E tuttavia le teorie dell'interesse fondate su concetti quali appunto « preferenza temporale », « astinenza », « attesa », o simili, presentano elementi di sostanziale debolezza che derivano dal loro carattere metastorico e cioè dalla pretesa di definire le categorie economiche prescindendo dalle condizioni economico-sociali cui esse sono legate. Se infatti in un'economia di tipo contadino-artigianale il risparmio può essere considerato come una astensione dal consumo tale da dar luogo ad un sacrificio e quindi da fondare una pretesa di ricompensa, ciò non sembra essere molto realistico in un'economia capitalistica evoluta nella quale la *reale* astensione dal consumo riguarda i lavoratori (o comunque i percettori dei redditi più bassi) mentre l'appropriazione del risparmio e il suo impiego produttivo spettano ai capitalisti. Per questi ultimi, del resto, appare forse più realistico assumere una « preferenza temporale » negativa piuttosto che il contrario ⁽¹⁴⁾. Se ciò è vero, non sembra accettabile una spiegazione dell'interesse come premio per la rinuncia ad un consumo presente.

Consideriamo adesso il problema della sussistenza di una « produttività marginale del capitale » positiva anche in assenza di innovazioni.

A questo proposito, possono essere sintetizzate due posizioni contrastanti. La prima di esse può essere così sommariamente descritta. In condizioni date di popolazione, di gusti dei consumatori e di tecnologia, esiste un rapporto definito fra capitale e prodotto. Se, in tali condizioni, si verifica

(14) Lo stesso Böhm-Bawerk riconosce, del resto, che le prime « due cause » dell'interesse, quelle cioè che determinano una « preferenza temporale » positiva, non agiscono per la massa dei capitalisti. (Cfr. *Teoria positiva* ecc., cit., p. 372). A questo proposito, una moderna discussione del problema della « preferenza temporale » può essere letta in, G. PIETRANERA, *Capitalismo ed Economia*, Torino, Einaudi, 1961, Parte II, pp. 75-132.

un'accumulazione netta di capitale, quest'ultima tenderà a distruggere gli eventuali margini di profitto realizzati dai produttori, conducendo, in un periodo di tempo più o meno lungo, l'economia in uno stato stazionario con profitto zero, risparmio netto zero e risparmio lordo appena sufficiente a ricostituire lo stock di capitale esistente e logorato nel processo produttivo. Questa idea, che abbiamo esposta in una versione ultrasemplificata, può essere rintracciata in varie fasi della storia del pensiero economico: la ritroviamo infatti, fra gli altri, nelle opere di Ricardo, Marx e Keynes, sia pure in forme e con accentuazioni diverse.

Di fronte alla tesi descritta e che possiamo definire « pessimista », per lo meno per quanto riguarda la possibilità di un buon funzionamento dell'economia capitalista all'interno di una tecnologia immutata, sta la posizione « ottimista » collegata alle teorie di Böhm-Bawerk e Knight ⁽¹⁵⁾ che assume l'esistenza di un'illimitata possibilità di impiegare capitali nella produzione anche senza l'intervento degli imprenditori schumpeteriani.

La posizione di Schumpeter nei confronti dell'alternativa indicata non è agevole da definire a causa di alcune incertezze e mutamenti intervenuti nel corso del tempo e soprattutto perché, come vedremo, egli rivela, a questo proposito, un difetto di coerenza ⁽¹⁶⁾. A prima vista, lo « stato stazionario » di Schumpeter presenta forti analogie con quello che può essere desunto dall'opera di Ricardo, ciò che indurrebbe a collocarlo fra i « pessimisti ». Ad una considerazione più attenta, il contrasto con la posizione di Böhm-Bawerk si presenta tuttavia meno acuto di quanto non appaia. Anche Schumpeter infatti è dell'opinione che esistano nella realtà infinite possibilità di perfezionare il sistema produttivo vigente. A suo avviso però, il punto fondamentale della questione non è il carattere più o meno « indiretto » della produzione, ma l'introduzione di un metodo di produzione più indiretto di quelli esistenti. E' quest'ultimo fatto che rende possibile l'esistenza di un plusvalore (e quindi di un'interesse). Ma l'allungamento del periodo di produzione altro non è che una delle forme tipiche di innovazione. Da questo punto di vista, la teoria di Schumpeter si pone non come alternativa a quella di Böhm-Bawerk, ma come una formulazione più

(15) Questa opinione è espressa da BÖHM-BAWERK in differenti passi della *Teoria positiva del capitale*. (Cfr., ad es., p. 388, nota 1). Knight si occupa del problema dei « limiti all'uso del capitale » in numerose pubblicazioni. (Cfr., ad es., *Diminishing Returns from Investments*, « Journal of Political Economy », Marzo 1944; *Interest*, voce della « Encyclopedia of Social Science », Seligman & Johnson ed., New York, 1932, VII, pp. 131-143).

(16) Cfr. D. McCORD WRIGHT, *Schumpeter and Keynes*, « Weltwirtschaftliches Archiv », V. 65, 1950; id., *The Prospect of Capitalism*, in « A Survey of Contemporary Economics », H. S. Ellis ed., Blakiston, Philadelphia e Toronto, 1948; D. WARRINER, *Schumpeter and the Conception of Static Equilibrium*, « Economic Journal », Marzo 1931.

rigorosa (e più generale) di essa. Per entrambi gli Autori comunque, ciò che costringe il saggio di interesse sopra lo zero è la circostanza che la domanda di capitale (potenzialmente infinita) supera sempre l'offerta (limitata, in ogni caso, dalle risorse esistenti).

La discussione di questo problema sembra tuttavia rivelare un contrasto esistente fra gli aspetti strettamente economici e le premesse sociologico-istituzionali della teoria di Schumpeter. Infatti la figura dell'imprenditore, così come Schumpeter ce l'ha descritta, dovrebbe comprendere fra i suoi requisiti fondamentali quello della rarità. Ma se le cose stanno così, come spiegare l'eccesso permanente della domanda di capitali sull'offerta, provocato dalle inesauribili richieste degli imprenditori? Se invece si considerano questi ultimi come una vasta classe di individui comprendenti innumerevoli esempi dal genio giù giù fino al produttore « di un nuovo spazzolino da denti », l'obiezione può essere superata, compromettendo tuttavia gravemente il rigore della definizione economica e sociologica di imprenditore e di innovazione. Se si deve ammettere infatti un passaggio per gradi di ampiezza infinitesima dall'imprenditore in senso stretto al *routinier* dello stato stazionario, come giustificare poi l'opposizione fra queste due figure che ha così grande importanza nella teoria economica (e, per così dire, nella filosofia) schumpeteriana? ⁽¹⁷⁾.

IV

Aspetti istituzionali della teoria schumpeteriana dell'interesse.

Le ultime considerazioni svolte ci inducono a trattare alcune questioni riguardanti la struttura istituzionale che sorregge le argomentazioni economiche di Schumpeter.

Consideriamo dapprima un problema di coerenza interna di tale struttura. Schumpeter infatti ci descrive un modello teorico i cui elementi sono in parte di tipo astratto-universale e in parte di tipo storico-sociologico; ovvero, per usare i termini della filosofia della scienza, alcune proposizioni della teoria schumpeteriana sono « pure » ed altre sono « contingenti ». L'atto di innovazione può essere rintracciato in qualunque fase della storia dell'umanità e imprenditore può, a rigore, essere definito chiunque abbia migliorato la capacità produttiva della società, quali che fossero il sistema economico e la struttura distributiva. Ma la moneta, il sistema creditizio, il banchiere, gli speculatori, il mercato dei capitali, sono, complessivamente considerati, figure e situazioni tratte da uno specifico sistema economico e sociale, il capitalismo. Correlativamente, l'interesse produttivo è una cate-

(17) Su questo punto, cfr. E. BÖHM-BAWERK, *Eine « dynamische »* ecc., cit.; F. PERROUX, *La pensée économique de J. Schumpeter*, (prefazione alla trad. francese della *Teoria dello sviluppo economico*), Parigi, Dalloz, 1935, p. 161 ss.

goria economica storicamente condizionata. Orbene, la tesi schumpeteriana della scomparsa dell'interesse nello stato stazionario, coerente con la sua teoria del profitto e dello sviluppo, entra in contrasto con il quadro istituzionale descritto. Infatti, per dirla col Perroux, « i banchieri e i redditieri, la banca e il mercato dei capitali non spariscono ad ogni contrazione ciclica per risuscitare al richiamo delle prossime innovazioni. Si è scelto un circuito dalla morfologia capitalistica, non è per nulla verosimile dedurre un cambiamento *morfologico* dall'abbassamento dei tassi di profitto e di interesse » (18).

I protagonisti del dramma economico, così come ce li ha descritti Schumpeter, resteranno davvero passivi di fronte alla sparizione di quei redditi che costituiscono ad un tempo la condizione della loro esistenza e la principale motivazione del loro comportamento, ovvero saranno completamente impotenti, in assenza del soccorso degli imprenditori? L'innovazione, è vero, costituisce uno degli strumenti più efficaci per riattivare la fonte inaridita dei profitti (e degli interessi). Ma questo è tutto. Non possono essere ignorati o sottovalutati i comportamenti, intenzionali o meno, con cui i percettori di tali redditi reagiscono alla « bassa marea »: aumento della liquidità, modificazione della struttura dei costi, modificazione delle aspettative delle banche e delle imprese, riduzione dell'occupazione e modificazione della struttura dell'occupazione, senza compiere un'analisi unilaterale del ciclo economico capitalistico. E ciò per tacere dei più organici (e consapevoli) interventi dello Stato e degli enti pubblici a sostegno dei profitti (programmazione o simili) o delle misure di carattere più squisitamente politico che riguardano le istituzioni o le « regole del gioco » (19). La « fisiologia » dei meccanismi che presiedono alla formazione dell'interesse non sembra pertanto essere adeguata alla « morfologia » del sistema schumpeteriano.

Tale sistema tuttavia mostra il fianco ad una critica ancor più decisiva se lo consideriamo sotto il profilo del realismo, anziché della coerenza (20).

Nel suo modello infatti Schumpeter, in sostanza, assume che la società sia divisa fra proprietari terrieri e non-proprietari e che vi sia libero accesso alla disponibilità dei capitali. In queste condizioni, nessuno potrebbe, in

(18) Cfr. F. PERROUX, *Les trois analyses de l'évolution et la recherche d'une dynamique totale chez Schumpeter*, « Economie Appliquée », T. IV, 1951, n. 1, pp. 271-330.

(19) Su questo problema, cfr. F. PERROUX, *Les trois analyses ecc.*, cit.; Y. MAINGUY, *Capitalisme, Socialisme et... Neo-Libérisme*, « Economie Appliquée », T. IV, 1951, n. 1, p. 211 ss.

(20) Nel seguito facciamo riferimento a: P. M. SWEETZ, *Professor Schumpeter's Theory of Innovation*, « Review of Economic Statistics », Febbraio 1943.

assenza di innovazioni, ottenere un plusvalore dall'uso del capitale, perché altrimenti i lavoratori si trasformerebbero in capitalisti e questo processo continuerebbe finché il plusvalore non venisse annullato dalla concorrenza. Gli unici redditi esistenti, a parte situazioni eccezionali di monopolio, sarebbero dunque le rendite e i salari.

Ma supponiamo che esista, oltre a quella dei proprietari terrieri, un'altra classe privilegiata, i capitalisti, che detengono il controllo dei mezzi di produzione. Supponiamo anche che, per ragioni di carattere istituzionale, i lavoratori non abbiano libero accesso al capitale e non possano quindi liberamente trasformarsi in capitalisti. In tale situazione esiste evidentemente un limite all'offerta di capitale (o, se vogliamo, una « barriera alla entrata » nella classe dei capitalisti) che rende inoperante il meccanismo imputazione-concorrenza descritto da Schumpeter. Potrà così manifestarsi un plusvalore affluente come reddito « puro » e continuo ai detentori del capitale. Ci pare indubbio che questa seconda ipotesi si accordi meglio di quella schumpeteriana alla realtà dell'economia e della società capitalistica ⁽²¹⁾.

Ma vi è di più. L'accumulazione infatti sembra essere la caratteristica dominante di un'economia di profitti, indipendentemente dalla presenza di innovazioni. Ciò non solo a causa delle caratteristiche socio-psicologiche dei capitalisti, più volte analizzate dalla letteratura economica, ma soprattutto per ragioni profonde inerenti al funzionamento del sistema capitalistico, quali che siano stati i caratteri dell'« accumulazione originaria » nelle diverse condizioni storiche. Infatti, la *possibilità tecnica* di ottenere un profitto dipende dall'eccedenza del prodotto *pro-capite* rispetto al salario che, nelle condizioni date, è indispensabile al mantenimento del lavoratore e della sua famiglia. Ma affinché il profitto venga *realizzato* è necessario che gli imprenditori effettuino l'investimento. Il rapporto fra profitti e accumulazione è quindi duplice: se gli imprenditori non ottengono profitti non possono accumulare, se non accumulano non ottengono profitti ⁽²²⁾.

Inoltre, se l'accumulazione avviene a un saggio superiore a quello con il quale aumentano le forze di lavoro, a parità di altre condizioni, i salari reali, presto o tardi, aumenteranno, comprimendo i profitti. Un'accumulazione senza cambiamenti minaccia quindi di distruggere il surplus e con

(21) Il realismo della concezione schumpeteriana è stato criticato anche da un differente punto di vista che non viene affrontato nel presente articolo. La validità dello schema di Schumpeter dipende infatti dall'assunzione di un mondo perfettamente concorrenziale, ciò che lo rende inidoneo a fornire una analisi soddisfacente della moderna economia di oligopoli. Cfr. P. SYLOS LABINI, *Il problema dello sviluppo economico in Marx e in Schumpeter*, in « Economie capitalistiche ed economie pianificate », Bari, Laterza, 1960, pp. 15-75, opera che prende in considerazione molti degli argomenti che abbiamo affrontato.

(22) Cfr. J. ROBINSON, *L'accumulazione del capitale*, Milano, Comunità, 1961, p. 85.

esso la posizione di classe dei capitalisti. L'introduzione di innovazioni, da questo punto di vista, rappresenta uno strumento — probabilmente il più importante — attraverso il quale i capitalisti, complessivamente considerati, possono salvaguardare il loro profitto. D'altra parte, il conseguimento di profitti differenziali, reso possibile dalle innovazioni stesse, consente ai singoli capitalisti-imprenditori di ottenere un miglioramento relativo delle loro posizioni. Infine, l'adozione di tecniche più progredite è sovente la condizione per non essere travolti dalla concorrenza dei più dinamici competitori. Lungo queste linee ci pare quindi possa essere ricavata una spiegazione « endogena » del processo di innovazione senza dover ricorrere ad una figura sostanzialmente *ex-machina* come quella dell'imprenditore schumpeteriano.

V

Dopo aver delineato i tratti essenziali della teoria dell'interesse di Schumpeter e avere svolto alcune considerazioni critiche, in sede conclusiva aggiungeremo qualche osservazione sull'importanza di tale teoria e sul ruolo che essa gioca all'interno del sistema economico schumpeteriano.

Nel suo saggio sul Böhm-Bawerk, Schumpeter afferma che l'importanza del problema dell'interesse nella teoria economica « dipende da ciò che quasi tutta la nostra conoscenza, così come il nostro atteggiamento, nei confronti della natura e del significato del capitalismo, dipendono dalla nostra concezione circa il significato e la funzione dell'interesse e del profitto » ⁽²³⁾. Se, di fronte a tale affermazione, ci domandiamo quanto essa valga nei confronti dello stesso Schumpeter, non possiamo evitare qualche perplessità. La sua teoria dell'interesse infatti ha avuto poca fortuna fra il pubblico degli economisti e — come ci ricorda Leontief — fin dai tempi della polemica con Böhm-Bawerk, essa « è stata menzionata abbastanza spesso nella letteratura, ma quasi sempre con la condiscendenza imbarazzata con cui si fa riferimento ad un lavoro notoriamente inferiore di un'artista per altri versi eccellente » ⁽²⁴⁾. Taluni poi hanno cercato di superare l'imbarazzo riconoscendo l'esistenza di una meno rigorosa, ma più accettabile, versione di tale teoria che, pur ammettendo la presenza di un saggio di interesse positivo anche in assenza di innovazioni, sostenesse che in un'economia dinamica tale saggio è sempre più elevato che in uno stato stazionario o

(23) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Ten Great Economists from Marx to Keynes*, Oxford University Press, 1951; trad. it., *Dieci grandi economisti*, Torino, Utet, 1953, cfr. pp. 314-315.

(24) Cfr. W. LEONTIEF, J. A. Schumpeter (1883-1950), « *Econometrica* », Agosto 1950.

quasi-stazionario ⁽²⁵⁾. Ci pare tuttavia che in tal modo si finisca per trasformare quella che, nelle intenzioni dell'Autore, doveva essere una teoria in una proposizione piuttosto ovvia.

Che la teoria dell'interesse di Schumpeter sia, per più di un motivo, insoddisfacente speriamo risulti dalle argomentazioni svolte fino a questo punto. E tuttavia riteniamo che non sia soltanto per ostinazione che l'Autore l'abbia difesa con tanta tenacia dalle critiche degli avversari. Non c'è dubbio infatti che tale teoria appartiene ad un insieme organico di proposizioni che, muovendo da un'intuizione fondamentale — l'imprenditore e le sue innovazioni — in relazione a quella definisce il profitto, il capitale, l'interesse, il ciclo e lo sviluppo economico, le principali categorie economiche del capitalismo. Le opinioni di Schumpeter « sulla natura e il significato del capitalismo » dipendono veramente, ci sembra, dalla sua concezione « circa il significato e la funzione dell'interesse e del profitto ». Il limite più grave di tale concezione deriva da un'ambiguità di fondo esistente nella costruzione teorica di Schumpeter. Questi infatti non seppe mai chiaramente e coerentemente scegliere fra una teoria economica di tipo « puro », come quella che intese fornire Böhm-Bawerk, e un'interpretazione storico-dialettica del sistema capitalistico, come fu quella di Marx.

Con tutto ciò la teoria dell'interesse rimane un'importante strumento attraverso il quale possiamo cogliere taluni aspetti della « visione » che Schumpeter ebbe del « processo capitalistico ». In particolare egli intuì come il fenomeno dell'interesse sia indissolubilmente legato al meccanismo dell'accumulazione. Il suo paragone con quanto avviene in un'economia pianificata è, a questo proposito, illuminante ⁽²⁶⁾. Il sistema economico capitalistico tenta di risolvere, attraverso l'« imposizione » dell'interesse agli imprenditori, il problema dell'allocatione delle risorse che, in un sistema pianificato, è di competenza di un Ufficio centrale del Piano, o simili. La possibilità di pagare un'interesse discrimina, in un'economia di scambio, gli investimenti più redditizi da quelli meno convenienti. Il credito concesso dalla banca corrisponde al decreto di approvazione dell'autorità pianificatrice; la restituzione della somma prestata e degli interessi pattuiti è la prova che la scelta è stata opportunamente attuata. La giustificazione dell'interesse che, in maniera più o meno esplicita, emerge dall'opera di Schumpeter, dipende oltre che dai giudizi di valore dell'Autore, dalla sua persuasione che il meccanismo descritto abbia dato buona prova di sé, sia stato cioè « efficiente ».

E' chiaro che, quando Schumpeter maturò tale opinione, egli aveva di

(25) Cfr. G. HABERLER, *Schumpeter's Theory of Interest*, « Review of Economics and Statistics », Maggio 1951.

(26) Cfr. J. A. SCHUMPETER, *Business Cycles*, cit., p. III ss.

fronte l'immagine del capitalismo della seconda metà del secolo scorso e del primo scorcio del '900. Una situazione cioè in cui le condizioni del mercato del lavoro; l'aumento della popolazione; le grandi possibilità di espansione dell'economia capitalistica, sia in senso territoriale (le nuove terre da « colonizzare »), sia in senso economico-sociale (l'assorbimento di organizzazioni produttive di tipo contadino-artigianale); la struttura, almeno in parte, concorrenziale del mercato; tutto ciò contribuiva a rendere il « saggio desiderato di accumulazione » costantemente superiore, nel lungo periodo, a quello « effettivo ». In tali condizioni, il « freno » allo sviluppo costituito dall'interesse non rappresentava ancora un problema e poteva svolgere in maniera efficiente il suo compito. Quando però la situazione di effervescenza dell'economia cominciò a modificarsi e la grave depressione degli anni '30 suonò come un campanello d'allarme per il sistema capitalistico, i keynesiani posero l'interesse sul banco degli accusati. Se infatti i capitalisti (o, per essi, il sistema bancario) impongono un saggio di interesse troppo alto — essi affermavano — gli investimenti, data una certa « efficienza marginale del capitale », saranno insufficienti ad assorbire il risparmio che, data la distribuzione del reddito, si formerà in corrispondenza della piena occupazione. Di conseguenza, il sistema economico entrerà in una fase di recessione.

Da questo punto di vista, ancorché coetanei, Schumpeter e Keynes rappresentano due concezioni diametralmente opposte che possono essere efficacemente simboleggiate dal diverso ruolo che, nell'opera dei due economisti, svolge la figura del banchiere. Mentre per Schumpeter questi è il personaggio-chiave del mercato dei capitali, colui che, attraverso la creazione del credito, fornisce all'imprenditore l'indispensabile « complemento monetario dell'innovazione », per Keynes il banchiere è diventato un ostruzionista che scoraggia gli investimenti con troppo alti saggi di interesse. L'« eforo dell'economia di scambio » poteva ben diventare, in un'economia matura, un fardello tanto pesante da minacciarne la sopravvivenza!

« INTEREST » IN J. SCHUMPETER'S THEORY OF ECONOMIC DEVELOPMENT

According to Schumpeter, interest is the agio of the present over the future purchasing power. It derives from the entrepreneur's profit of which it is a complementary part. Profit, on the other hand, is the remuneration due to whomever succeeds in introducing an innovation into the economic system obtaining thereby a differential gain. In a capitalistic

economy, however, the entrepreneur generally does not own the purchasing power; he has therefore to apply to the capitalist or, more often, to the banker to whom he pays an interest. In a stationary economy, where profit does not exist, interest does not exist either.

While Schumpeter explains profit as based on a particular and unreplaceable productive contribution of the entrepreneur, he does not try to explain interest on the same basis. In his opinion, however, interest has a useful function in that it helps to solve the problem of an efficient allocation of scarce resources.

According to Schumpeter in a stationary economic system interest does not exist. His thesis — which however was the object of the strongest criticism — implies the refusal of Böhm-Bawerk's and Fisher's hypotheses regarding the constant positive value of « time preference » and the unlimited employment of capital, even within an unchanged technology.

Schumpeter's theory of interest is questionable also from the point of view of the institutional structure it implies.

First of all, there seems to be little consistency between his explanation of business cycles — based on economic categories derived from a capitalistic system — and his theory of development which on the contrary has a meta-historical character. Another point which does not seem very realistic is Schumpeter's hypothesis according to which while society is divided between owners and non-owners of the natural factors of production, capital is available to all economic subjects no matter to which social class they belong. Such an assumption is however essential to prove that profit and interest do not exist in a stationary economy.

As a matter of fact, the still debated contradiction between « pure » economic theory and historico-dialectic interpretation of capitalism seems to be the main theoretical stumbling-block of Schumpeter's model.

RECENSIONI

SCAIOLA G.: (a cura di), *Salari e costo del lavoro nell'Europa Occidentale*, con la collaborazione di: Paolo Gardin, Gianni Miglio, Gian Luigi Morini, Giancarlo Pola, Giovanna Tagliasacchi. Collana I.S.V.E.T. (*Istituto per gli Studi sullo sviluppo economico e il progresso tecnico*), Milano, Franco Angeli Editore, 1968, pp. 623.

Pensando all'abitudine corrente di non prestare eccessiva attenzione, empirica o teorica, agli attuali problemi dell'economia europea, si può quasi concepire come un libro eterodosso questo accurato volume dell'ISVET e accettarlo così, ma non solo perché eterodosso, con notevole simpatia. Esso è il risultato di una ricerca, condotta da un gruppo di giovani studiosi dell'ISVET e diretta dal suo attuale Direttore Dr. Gianni Scaiola, relativamente alla situazione dei salari e del costo del lavoro in otto paesi europei. Di questi, quattro appartengono al Mercato Comune (Germania, Francia, Belgio e Olanda) e quattro si trovano « in posizione di contiguità o comunque di progressiva intensificazione dei rapporti politici e commerciali con la Comunità » (Gran Bretagna, Austria, Jugoslavia e Svizzera). La condizione salariale di ogni paese è data per capitoli ed è stata studiata secondo il modello fornito dall'indagine dello Scaiola relativa all'industria belga (Cap. I). I capitoli successivi sono stati compilati da Gian Luigi Morini, da Giovanna Tagliasacchi, da Giancarlo Pola, da Gianni Miglio e da Paolo Gardin, e riguardano rispettivamente la struttura dei salari e il costo del lavoro nell'industria jugoslava (Cap. II), francese (Cap. III), tedesca (Cap. IV), austriaca (Cap. V), inglese (Cap. VI), olandese (Cap. VII) e svizzera (Cap. VIII).

L'opera è tutta volta a un'indagine empirica e rigorosa dei livelli e delle differenziazioni del costo del lavoro in quattro settori chiave dei sistemi produttivi (metalmecanico, tessile, petrolifero e chimico) ed è destinata non solo a sindacalisti, operatori aziendali, studiosi di economia del lavoro ecc., ma anche, secondo le parole introduttive di Gianni Scaiola, agli « economisti puri », se è vero che « l'analisi economica pura non appare più sufficiente a fornire una spiegazione e una interpretazione unitaria delle complessità che la struttura dei salari presenta anche all'interno di uno stesso paese » (pag. 15). Questa precisazione è quanto mai pertinente per qualsiasi teoria tradizionale del salario: infatti né le teorie classiche della sussistenza e del fondo salari, né quelle neoclassiche dell'identità fra salari e produttività marginale, e nemmeno quelle dell'equilibrio economico generale, dove il salario viene inaridito fra le interdipendenze endogene, né, infine, le sofisticate teorie moderne, dallo schema *input-output* di Leontief incapace di esprimere tutti i tempi-spazi possibili, allo stesso modello di von Neumann, che pietrifica

i « dati di partenza » e ne trascura quindi la reversibilità reale, sono riuscite finora a esprimere esaurientemente le cause possibili della modificazione nel tempo e della diversificazione nello spazio dei salari e del costo del lavoro in generale (salari + oltresalari). E' così che Samuelson (*The Impact of the Union*, New York, 1951) ci conferma « il tremendo cumulo di incertezze e di dubbi » che affatica ancora il teorico del salario, ma forse solo a causa del fatto che il teorico ha finora soprattutto respinto dal proprio universo di discorso tutta o gran parte della realtà istituzionale inerente alle variabili endogene (soprattutto « fattori » e rapporti fra « produzione » e « fattori ») che determina variamente, anche se non forma categoricamente, il saggio salariale. E' appunto verso questo tessuto variamente intrecciato di « istituzioni » e di « forze » che si indirizza gran parte della ricerca del gruppo ISVET, essendo altrimenti inconcepibile uno studio empirico sui salari dati in uno spazio-tempo definito. Si prova così un certo piacere (inconcepibile per i teorici dell'endogeno e dell'isolamento) nell'osservare, percorrendo le numerose pagine del libro, il coagularsi dei saggi salariali *giù* dalle possibilità generiche emergenti a livello istituzionale *fino* alla loro congiunzione, inappellabile una volta data, nella categoria produttiva di costo di produzione. Ciò avviene secondo modi diversi per ogni sistema economico considerato, mentre l'analisi empirica inerente, sempre attenta e ordinata, costituisce una prova eccellente del vuoto teorico in cui cadono le teorie *solo* endogene della determinazione del salario. I vari capitoli infatti sono introdotti da una *premessa*, in cui si dà il retroterra storico della struttura e della politica attuale dei redditi nei vari paesi, e constano poi di alcuni paragrafi in cui sono spiegati tutti i variopinti meccanismi istituzionali (leggi, regolamenti, contrattazione collettiva, sindacati, organi, commissioni, competenze) da cui *filtra* il dato del salario e dell'oltresalario (diverso secondo paesi, imprese, territorio, sesso, età ecc.). Seguono quindi altri paragrafi in cui sono analizzate le statistiche relative all'occupazione, alla produzione, alla produttività, ai salari orari, al costo del lavoro, sia assoluto che per unità di prodotto, e infine all'indice dei prezzi all'ingrosso secondo i quattro settori d'industria sopra elencati e per un intervallo di tempo che va dal 1958 al 1965.

Da tutto questo materiale emergono due insegnamenti fondamentali, che già erano noti alla teoria: 1) il reticolo dei propagatori istituzionali inerenti al processo produttivo può filtrare variamente, e solo entro certi limiti, l'*altezza* del salario ma non la sua *formazione* categorica, che non sfugge ai vincoli ferrei della produttività; per quanto attenti al quadro istituzionale che controlla la determinazione del salario, i ricercatori dell'ISVET non hanno mai perso di vista la sanzione naturale endogena della produttività del lavoro, ovvero del costo del lavoro per unità di prodotto, che nelle loro tabelle statistiche individua sempre la colonna maggiormente oggetto d'attenzione. 2) La dinamica eccezionale manifestata, in tutti i paesi considerati, dalla produttività, dai salari e dai profitti del settore petrolifero (tecnicamente dovuta alla facile sostituibilità di capitale a lavoro, tanto che l'occupazione assoluta del settore è scesa in numerosi paesi nel periodo citato) dimostra che gli incrementi della produttività nel tempo, oltre a non cadere dal cielo, non dipendono nemmeno, dappertutto e necessariamente, dall'abilità innovatrice dell'imprenditore, sia esso manager o tecnostuttura. La diversificazione salariale e produttiva fra i vari settori può infatti ubbidire più che raramente alle possibilità *reali* inerenti alle condizioni fisicotecniche della produzione, oltre che, ben inteso,

alla capacità del mercato di assorbirne costantemente il prodotto. Elasticità della domanda dei prodotti ed elasticità di sostituzione dei fattori produttivi vengono così riproposti dalla ricerca empirica come elementi decisivi nella formazione del salario, al di là e al di sopra delle multiformi astuzie delle controparti sindacali.

Volendo ora analizzare più da vicino qualcuna delle otto indagini ISVET, vien voglia di arrestarsi, quasi in omaggio alle cronache del momento, su quella relativa alla struttura salariale e al costo del lavoro nell'industria inglese (Cap. VI). Qui un intero paragrafo è opportunamente dedicato ai ripetuti tentativi e ai relativi fallimenti dei governi britannici di controllare in questo dopoguerra l'aumento dei redditi per riuscire a fronteggiare il persistente deficit nella bilancia dei pagamenti. Le politiche di contenimento della domanda complessiva, parallelamente adottate e non seguite o non accompagnate da drastiche politiche di espansione della produttività globale (le quali esigono però lunghi periodi di tempo), si sono là dimostrate fatalmente inadatte al perseguimento dei fini per i quali erano state esperite. La stessa svalutazione della sterlina, realizzata in modo ritardato e poco convincente, è stata adottata sulla scia delle politiche di superficie con cui i governi di Londra hanno creduto di poter controllare il male « profondo » del loro sistema economico. Ci si accorge così che neanche la svalutazione ha sortito gli effetti sperati (*The Economist*: « The Miracle That Wasn't », 17 agosto 1968). E così anche gli elogi alla Tecnologia britannica hanno troppo spesso dimenticato che in economia la tecnologia assume « valore » solo se si scarica nella produttività complessiva e nell'efficienza generale del sistema; altrimenti finirebbe per interessare solo gli strateghi o gli amanti delle cose sontuose, ma non gli economisti. I sottomarini atomici e le centrali termonucleari possono anche essere messi in azione, ironicamente, da uomini che sui mercati « domandano » beni di consumo che sono stati prodotti all'estero con costi unitari minori che in patria, oppure prodotti in patria ma con macchinari o con capitali provenienti dall'estero.

Degno di massima considerazione è infine l'obiettivo indiretto che Gianni Scaiola pone a questa ricerca dell'ISVET. Esso consiste nell'« organizzazione », che egli sollecita, delle istituzioni e delle politiche sindacali e previdenziali ancora troppo disintegrate nell'Europa odierna. Qui il discorso si fa apertamente « continentale » e dovrebbe prolungarsi, per essere esauriente, al problema ormai vecchio ma, forse, non ancora ben compreso delle differenze *reali* attualmente esistenti fra Europa ed USA. Sono gli Stati Uniti che oggi costituiscono per tutti il modello dell'efficienza, ed è a loro che si deve guardare soprattutto se si vuole ricostruire e lubrificare un'economia continentale. Un discorso rigorosamente empirico sulle istituzioni, sulla produttività e sui livelli salariali dell'economia USA e dell'economia europea ci avrebbe forse reso ancor più smalziti sulle ragioni della superiorità statunitense e ci avrebbe forse permesso di capire che la stessa esportazione di capitali statunitensi in Europa — per citare uno dei tanti problemi della nostra interdipendenza — non cade certamente dal cielo ma ubbidisce piuttosto ai vincoli dell'efficienza produttiva e al richiamo creato dall'attuale disintegrazione internazionale della produttività e dell'organizzazione. Ciò sarebbe molto importante anche perché servirebbe a vanificare gran parte delle dispute *derivate* sul sistema monetario internazionale e sul (non) necessario aumento della sua liquidità.

A parte questi taciuti rapporti di complementarità « Europa-USA », si può considerare il libro come completo in se stesso: esso è tenuto assieme da un afflato

comune tendente a sradicare, tramite la statistica e l'indagine empirica, i problemi troppo spesso celati o malintesi dell'economia europea. In ciò esso è degno della massima stima, anche da parte degli economisti, che dovrebbero sentirlo veramente conforme ai voti espressi da chi ne ha diretto la realizzazione.

FERDINANDO MEACCI

PETRINI E., *Educazione, Economia e Società Industriale*, Firenze, Le Monnier, 1968, pp. VIII-163.

Da quando Orazio Mann pubblicò nel 1841 *Gli effetti dell'educazione sulle fortune terrene degli uomini* e così fondò apertamente l'« economia pedagogica », il pensiero economico non diede più molta importanza al ruolo svolto dall'incivilimento nella dinamica dei sistemi economici. La stessa teoria dello sviluppo, che ha impegnato tanti economisti in questo dopoguerra, non ha sempre compreso l'importanza che gli investimenti nel fattore umano rivestono nell'economia generale dello sviluppo. Solo ultimamente *Il nuovo stato industriale* di Galbraith (pag. 325 ss.), l'ultima edizione dei *Principi di Economia* di Hague e Stonier (pag. 570 ss.) e anche *La sfida americana* di Servan-Schreiber hanno nuovamente insistito sull'importanza che hanno e devono ottenere le dimensioni dell'istruzione nell'economia dello sviluppo. In questa nuova corrente di pensiero s'inserisce anche questo libro di Petrini, che affronta il problema dal punto di vista pedagogico più che economicistico. Lo spartiacque è reperibile nella distinzione notevole fra l'*economia pedagogica*, che considera l'istruzione come una variabile d'importanza strategica (propagatore) nella dinamica delle grandezze economiche (ed è quindi una ramificazione dell'Economia), e la *pedagogia economica*, che studia invece i modi dell'istruzione professionale e anche la possibilità di un'educazione critica inerente (e non può quindi fare a meno di un insieme di valori da contrapporre, nella formazione dell'uomo, alla realtà pietrificante della produzione). E infatti, sebbene alcuni abbiano proposto di restringere i compiti della pedagogia economica ad una trasmissione disinteressata di tecniche e di cognizioni, e sebbene altri, invece, l'abbiano concepita come uno strumento di asservimento del soggetto al sistema politico ed economico inerente, è tuttavia opinione convinta dell'A. che l'*istruzione professionale* non è l'*educazione economica* e che anzi la prima non deve (data la preminenza della « persona » e « il primato dell'essere sul fare ») prescindere dalla seconda. Lo scopo dell'educazione economica è così quello di porre nella coscienza della persona le premesse capaci di impedirne l'assimilazione meccanica nell'organizzazione produttiva e di favorirne pertanto l'autonomia critica dinanzi ai valori proposti e riproposti dal mondo industriale. E' rivalutata, per esempio, l'esperienza estetica, che Petrini, sulla traccia di Galbraith e di Marcuse, ripropone in alternativa al produttivismo totalizzante delle moderne società industriali.

Nella prima parte del libro, dove sono dati i lineamenti storici di una filosofia e di una pedagogia del lavoro, sono reperibili i momenti critici che hanno storicamente preparato lo sviluppo della moderna pedagogia economica: essi sono per lo più individuabili nella rivoluzione dei sofisti che per primi avrebbero sottratto i giovani alla tutela familiare per educarli all'arte politica, e nella riforma dei protestanti che per primi avrebbero redento (sociologicamente) ogni tipo di lavoro alla dignità di valore, tanto da concepirlo addirittura come lo strumento appropriato attraverso cui si manifesta « la Grazia ». Fu coi protestanti peraltro (Calvino) che si cominciò

a misurare il successo del mondo nel *progresso* materiale del mondo e si posero così le premesse dialettiche della moderna pedagogia economica che propone il recupero dell'uomo nel progresso tramite l'adeguamento del progresso all'uomo e non viceversa.

Il discorso di Petrini non poteva non essere contaminato qua e là dalla presenza di valori; essi si presentano, ora espliciti ora impliciti, come i *fini* cui è teso lo sforzo pedagogico: su di essi ci ha già da tempo smalzato Weber e di essi proprio la pedagogia non può fare a meno, pena l'inconsistenza. Ma è proprio ai valori e a una loro intelaiatura metafisica (che Petrini identifica nel Cristianesimo) che occorre rivolgersi se si vuole (e alcuni potrebbero non volere) negare la degradazione del lavoro ad *instrumentum regni* e lo smembramento dell'uomo nei meccanismi della produzione.

FERDINANDO MEACCI

ZBINDEN H., *Humanismus der Wirtschaft*, Berna, Francke Verlag, 1963, pp. 229.

KELLNER W., *Der moderne soziale Konflikt. Seine Ursache und seine Überwindung im Betrieb*, Stoccarda, Enke Verlag, 1961, pp. VIII-262.

Questi due libri di sociologia ripropongono — trasgredendola — l'esigenza della *Wertfreiheit*, perchè non si preoccupano di trascurarla, soprattutto il primo.

Hans Zbinden, Professore di *Kultursoziologie* all'Università di Berna, ci dà infatti un libro il cui contenuto principale è un inno alla necessità di concepire « eticamente » il processo produttivo in modo da garantirvi una crescente « umanizzazione » dei relativi protagonisti. Il discorso è così tutto pregno di valori, dei quali è reperibile una matrice unitaria, che può essere identificata nell'intelaiatura del Cristianesimo. Per esempio il capitolo *Das Christ und das Geld* espone la frattura storicamente verificatasi — e che, secondo Zbinden, *dovrebbe* essere tolta — fra il significato dato al denaro nel messaggio evangelico e la priorità assoluta che gli è riservata dalla società industriale nella scala dei propri valori.

E' invece nel libro di Kellner che l'etica cede notevolmente all'analisi. I conflitti sociali vi sono qui studiati in tutte le loro manifestazioni storiche e non sono nemmeno ritenuti un fenomeno caratteristico delle sole società industriali. La relativizzazione storica dei conflitti sociali è anzi ritenuta dal Kellner indispensabile all'analisi di chi intende darvi un'adeguata soluzione. Così è degna d'attenzione la sua congettura (*Vermutung*) secondo cui gli innumerevoli sforzi perseguiti finora per porre fine ai conflitti sociali nella società industriale non hanno avuto un completo successo a causa della inadeguatezza dei mezzi esperiti ai fini proposti. Tali mezzi infatti proverrebbero, secondo Kellner, dalla matrice culturale greco-romana e sarebbero così fatalmente inadatti alla soluzione dei problemi della società industriale moderna.

FERDINANDO MEACCI

ELIADE M., *Il mito dell'eterno ritorno*. (Archetipi e ripetizione), traduzione di Giovanni Cantoni, Torino, Borla editore, 1968, pp. 204, L. 1.500.

Questo libro, cui l'A. non ha dato (ma solo per un espresso timore d'ambizione) il sottotitolo di *Introduzione a una filosofia della storia*, può soddisfare non pochi interessi presenti nel tessuto culturale contemporaneo. Pubblicato per la prima volta

nel 1949, esso rimane ancora « il preferito » nella pur nutrita produzione dell'A., come egli stesso dice nella prefazione a questa prima edizione italiana. La sua importanza e la sua modernità stanno nell'analisi metodica della differenza con cui l'uomo primitivo e l'uomo moderno guardano al « tempo » e al fluire della vita, e quindi nella spiegazione delle conseguenze esistenziali che i due modi di concepire la storia sprigionano nel singolo che vi è isolato. Si scopre così che la sete del primitivo per « l'ontico » (cioè per ciò che è ripetutamente se stesso), la quale rende non reali i fenomeni storici che non sono riconducibili all'archetipo posto all'inizio dei tempi, si capovolge nella disperazione dei moderni, per i quali l'archetipo è tolto e ogni evento storico ha valore in sè o, tutt'al più, in quanto è inseribile in una dinamica tirannica, lineare ed escatologica. I moderni riabilitano così il futuro (novità e irreversibilità) che i primitivi ignoravano del tutto, data la loro paura del tempo e il loro anelito all'« età dell'oro ».

Il momento critico che apre la breccia nella ripetizione monotona degli archetipi è la *fede*, come data dalla religione giudaica e soprattutto da quel sacrificio del primogenito che Dio chiede ad Abramo e che Abramo vuole eseguire *senza* capire perchè ciò gli sia stato chiesto. E' infatti coi profeti ebraici che la storia acquista, nell'antichità, un proprio significato. Per costoro essa cessa di essere un ciclo che si ripete all'infinito e diventa un insieme di avvenimenti *voluti* da Jahvé, un seguito di teofanie « negative » o « positive », di cui ognuna ha il suo valore intrinseco. Ecco così aperta la strada alla concezione hegeliana della storia come manifestazione dello spirito universale; ed ecco allora anche poste le premesse dialettiche del suo capovolgimento nella concezione marxista, che fa della storia un'epifania cruda della lotta di classe e dei modi inerenti di produzione.

Il marxismo, a differenza dello storicismo assoluto e a somiglianza del cristianesimo, avrebbe inoltre, secondo Eliade, alcuni strumenti di difesa contro il « terrore della storia » nella quale si dibatte il moderno, per natura incline ad accettarla « così com'è ». Essi consistono nell'attesa della « salvezza » finale (il comunismo) nel cui seno è negata la storia (divenire) com'era negata per i primitivi in tutti i momenti in cui si ripeteva l'archetipo. Funzione catartica dinanzi al « terrore della storia » avrebbero anche tutti i tentativi moderni (Nietzsche, Spengler, Toynbee ecc.) di rivalutazione delle teorie tradizionali dei cicli. Non è però mai fatto il nome di Vico, anche se le sempre più moderne pagine della *Scienza Nuova* avrebbero dato una conferma e un contributo notevoli a questo mirabile studio dell'Eliade.

FERDINANDO MEACCI